

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

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA INSTALACIÓN DE UN SALÓN
DE PESTAÑAS Y CEJAS EN LA COMUNA DE MACUL.**

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

Alumno:

Vania Gissella Valenzuela Torres

Profesor Guía:

Dr. Ing. Cristian Ahumada Vera

2025



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DE MONOGRAFÍA A REPOSITORIO ACADÉMICO

1.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO

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

Título del trabajo: ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA INSTALACIÓN DE UN SALÓN DE PESTAÑAS Y CEJAS EN LA COMUNA DE MACUL

Nombre del candidato(a): VANIA GISSELLA VALENZUELA TORRES

Carrera / Grado: Ingeniero de Ejecución en Gestión Industrial

Campus: Santiago San Joaquín ; **Departamento:**

2.- VALIDACIÓN DEL PROFESOR GUÍA/DIRECTOR DE TESIS

Yo, Cristian Ahumada Vera, en mi calidad de profesor(a) guía/director(a) del trabajo académico mencionado anteriormente **DEJO CONSTANCIA** que:

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

3.- EVALUACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD POR PROPIEDAD INDUSTRIAL

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

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

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

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

4.- FIRMAS

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

Fecha: 24/06/2025

; Firma:

Estudiante o Candidato(a):

Fecha: 24/06/2025

; Firma:

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

RESUMEN

KEYWORDS: SALON DE PESTAÑAS Y CEJAS-LIFTING-LAMINADO-PERFILADO

El presente estudio tiene como finalidad determinar la viabilidad técnica y económica para la puesta en marcha de un salón de belleza en la comuna de Macul, Región Metropolitana de Santiago, Chile. El proyecto contempla la prestación de cinco servicios especializados en estética facial, los cuales son: instalación de pestañas con diversos efectos, lifting de pestañas, laminado de cejas, perfilación de cejas y servicios combinados o simultáneos, de acuerdo con las preferencias y necesidades del público objetivo.

Desde una perspectiva metodológica, se desarrolló un análisis integral de la demanda potencial en la zona, apoyado en datos cuantitativos y cualitativos provenientes de fuentes oficiales como el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, entre otras. Estos organismos proporcionan información sociodemográfica clave para establecer un marco de referencia en torno al perfil de los potenciales clientes.

Según las últimas estimaciones del INE, la comuna de Macul posee una población aproximada de 138.361 habitantes. Esta cifra resulta relevante al momento de definir el universo de consumidores al cual estará dirigido el servicio, especialmente considerando variables como la distribución etaria, el género, el nivel socioeconómico y los hábitos de consumo asociados al rubro de la estética y el cuidado personal. Adicionalmente, se tomaron en cuenta factores como la densidad poblacional, la urbanización del territorio y la cercanía a centros de transporte público, elementos que inciden directamente en la accesibilidad y visibilidad del futuro local comercial.

El estudio de prefactibilidad, por tanto, no solo considera los aspectos técnicos relacionados con la operatividad del salón y la calidad de los servicios a ofrecer, sino también una evaluación económica preliminar orientada a estimar los costos de inversión, proyecciones de ingresos, punto de equilibrio y retorno esperado. En este contexto, el análisis de la demanda local cumple un rol fundamental para validar la pertinencia y sostenibilidad del emprendimiento en el corto y mediano plazo.

Contenido

1.	INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METOLOGÍA DE EVALUACIÓN		2
1.	DIAGNÓSTICO Y METOLOGÍA DE EVALUACIÓN	3
1.1	Diagnóstico	3
1.1.1	Antecedentes generales y específicos del proyecto	3
1.1.2	Objetivo general del proyecto.....	5
1.1.3	Antecedentes cualitativos	6
1.1.4	Contexto de desarrollo del proyecto.....	10
1.1.5	Tamaño del proyecto	10
1.1.6	Impactos relacionados con el proyecto	11
1.2	METODOLOGÍA.....	12
1.2.1	Definición de situación sin proyecto	12
1.2.2	Definición de situación con proyecto.....	12
1.2.3	Análisis de separabilidad.	14
1.2.4	Método para medición de beneficios y costos	14
1.2.5	Indicadores.	15
1.2.6	Criterios de evaluación	17
1.2.7	Estructura de evaluación del proyecto.....	18
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO		21
2.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	22
2.1	DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	22
2.1.1	Pestañas Efectos.....	23
2.1.2	Lifting Pestañas.....	24
2.1.3	Laminado de cejas	25
2.1.4	Perfilado de cejas	26
2.2	ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.....	28
2.2.1	Encuesta.	28
2.2.2	Demanda Actual	33
2.2.3	Demanda proyectada	34
2.3	VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.....	37
2.3.1	Factores económicos:.....	37

2.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA.....	38
2.5	COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	40
2.6	DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES	41
2.7	ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN	41
2.8	ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	43
2.8.1	Análisis de Porter.....	44
2.8.1.4	<i>Rivalidad entre competidores existentes.....</i>	44
2.8.2	Análisis de la 4P	45
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....		47
2	3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	48
3.1	DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS	48
3.1.1	Agendamiento web y recepción del cliente	48
3.1.2	Servicio	48
3.1.3	Agendar nueva cita y realizar el cobro	53
3.2	DIAGRAMA DE FLUJO	53
3.3	SELECCIÓN DE EQUIPOS	54
3.3.1	Área administrativa	54
3.3.2	Zona de Trabajo.....	54
3.4	PROYECTOS COMPLEMENTARIOS	55
3.5	LAY-OUT.....	55
3.6	DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.....	56
3.6.1	Insumos administrativos y de aseo	56
3.6.2	Productos y subproductos.....	57
3.7	FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO	59
3.8	CONSUMOS DE ENERGÍA.....	59
3.9	PROGRAMAS DE TRABAJO; TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL	60
3.9.1	Turnos.....	60
3.9.2	Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos.....	61
3.10	INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES	62
3.11	INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO	63
3.11.1	Costos Fijos.....	63
3.11.2	Costos variables.....	63

3.11.3	Capital de trabajo	64
3.12	COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	64
3.12.1	Mes de garantía.....	65
3.12.2	Marketing y publicidad.....	65
3.12.3	Trámites legales.....	65
3.12.4	Página web	66
3.13	COSTOS IMPREVISTOS	66
3.14	RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL.....	67
4.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL.	69
4.1	ADMINISTRATIVA	69
4.1.1	Personal.....	69
4.1.2	Estructura organizacional.....	69
4.1.3	Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos	70
4.2	LEGAL.....	70
4.2.1	Marco legal vigente nacional e internacional	70
4.2.2	Aspectos legales del giro del proyecto.....	72
4.2.3	Incentivos	72
4.2.4	Aspectos laborales.....	72
4.2.5	Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente	72
4.3	SOCIETARIA.....	73
4.3.1	Relación entre los inversionistas	73
4.3.2	Estructura societaria.....	73
4.3.3	Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria.....	73
4.4	TRIBUTARIA	73
4.4.1	Sistema tributario.....	73
4.4.2	Mecanismo de determinación de gasto en impuesto.....	74
4.5	FINANCIERA	75
4.5.1	Fuentes de financiamiento.....	75
4.5.2	Inversionistas.....	75
4.5.3	Instituciones crediticias.....	75
4.5.4	Leasing.....	77
4.6	AMBIENTAL.....	77

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	78
3 5. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	79
5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR	79
5.1.1 Horizonte	79
5.1.1.1 Tasa libre de riesgos	79
5.1.2 Moneda a utilizar.....	83
5.1.3 Impuestos	83
5.1.4 Depreciaciones	84
5.2 PROYECTO PURO	85
5.2.1 Indicadores económicos.....	85
5.2.2 Rentabilidad del proyecto Puro.....	86
5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	86
5.3.1 Proyecto con 25% de financiamiento.....	86
5.3.2 Proyecto con 50% de financiamiento.....	88
5.3.3 Proyecto con 75% de financiamiento.....	90
5.4 SENSIBILIZACIONES.....	92
5.4.1 Sensibilizaciones al precio del servicio Proyecto Puro	92
5.4.2 Sensibilizaciones a los costos fijos Proyecto Puro	93
5.4.3 Gráficos de sensibilización Proyecto Puro.....	94
5.4.4 Determinación de puntos de corte Flujo Puro	95
5.4.5 Sensibilizaciones al precio del servicio Proyecto financiado al 75%	95
5.4.6 Sensibilizaciones a los costos fijos Proyecto Financiado	96
5.4.7 Gráficos de sensibilización Proyecto Financiado al 75%	97
5.4.8 Determinación de puntos de corte Proyecto financiado al 75%.....	98
CONCLUSIONES	99
BIBLIOGRAFÍA	100

1. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto aborda la creación de un estudio de prefactibilidad técnico y económico para la instalación de un estudio de pestañas y cejas en la comuna de Macul, Santiago. El sector de la belleza y cuidado personal ha crecido notablemente en esta área, con una creciente demanda de servicios de embellecimiento de pestañas y cejas. Este estudio evaluará la viabilidad de establecer un salón especializado, considerando la demanda del mercado, la inversión necesaria, la competencia, los aspectos técnicos y las proyecciones económicas.

El sector de la belleza y el cuidado personal ha experimentado un notable crecimiento en Macul. Los servicios de embellecimiento de pestañas y cejas han ganado popularidad, impulsando la necesidad de estudios de viabilidad para satisfacer esta demanda creciente y garantizar que los nuevos emprendimientos sean rentables y sostenibles.

Evaluar la viabilidad técnica y económica de la creación de un estudio de pestañas y cejas en la comuna de Macul, Santiago. Este estudio analizará aspectos clave como la demanda del mercado, la inversión requerida, la competencia existente, los aspectos técnicos necesarios y las proyecciones económicas.

El proyecto se desarrollará en cinco capítulos, cada uno enfocado en un aspecto clave del análisis:

- Diagnóstico y Metodología de Evaluación: Análisis del entorno actual, incluyendo mercado, tendencias y competencia, y detalle de la metodología de evaluación.
- Análisis de Prefactibilidad de Mercado: Estudio del mercado objetivo, segmentación de clientela, tendencias del sector, comportamiento de consumidores y competencia.
- Análisis de Prefactibilidad Técnica: Evaluación de la viabilidad técnica del proyecto, incluyendo requerimientos técnicos, infraestructura y procesos de producción.
- Análisis de Prefactibilidad Administrativa, Legal, Societaria, Tributaria, Financiera y Ambiental: Examen de aspectos administrativos, legales, societarios, tributarios, financieros y ambientales y Evaluación Económica: Evaluación económica centrada en inversión inicial, costos operativos, ingresos proyectados, flujos de caja, punto de equilibrio, periodo de retorno de inversión y métricas financieras clave.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

En el siguiente capítulo, se expondrán los contextos generales y particulares, asimismo, se compartirán los propósitos y se examinarán los antecedentes cualitativos, además de identificar el entorno, alcance e influencia del proyecto.

1.1 Diagnóstico

Es fundamental realizar una aproximación inicial a la situación del proyecto, por lo tanto, se analizará la coyuntura actual teniendo en cuenta varios aspectos que afectan al mismo. Asimismo, se detallarán los objetivos y se realizará una primera evaluación cualitativa para orientar el desarrollo del informe.

1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto

Actualmente un salón de pestañas y cejas pertenece a la industria de la belleza y cuidado personal. Dentro de esta industria, se encuentran servicios especializados que se enfocan en realzar la belleza facial y ayudar a los clientes a mantener una apariencia cuidada y estética. Los salones de pestañas y cejas ofrecen tratamientos específicos para mejorar la apariencia de estas áreas del rostro, como extensiones de pestañas, tintes de cejas, diseño de cejas, entre otros servicios relacionados. Este tipo de negocio se encuentra dentro de un sector en constante crecimiento, donde la demanda de servicios de embellecimiento y cuidado personal ha aumentado significativamente en los últimos años.

El presente proyecto, busca la creación de una empresa de servicios especializados destinada a las necesidades personales en la comuna de Macul. Para lograr esto, es necesario mencionar 5 líneas distintas.

- Instalación de pestañas una a una: También conocida como extensión de pestañas individuales, es un procedimiento en el que se aplican meticulosamente extensiones individuales de pestañas sintéticas a las pestañas naturales. Estas extensiones se adhieren

con un pegamento especial y se colocan una a una para crear un efecto de pestañas más largas, más gruesas y con mayor volumen. El proceso se realiza con cuidado para lograr un aspecto natural y personalizado, adaptado a las preferencias de cada cliente.

- **Lifting de pestañas:** El lifting de pestañas es un tratamiento estético que consiste en levantar y curvar las pestañas naturales desde la raíz, para darles una apariencia más levantada y con mayor longitud. Este procedimiento se realiza mediante el uso de productos químicos suaves que ayudan a moldear las pestañas de forma temporal. El objetivo del lifting de pestañas es realzar la mirada y lograr un efecto de pestañas más definidas y abiertas, sin necesidad de utilizar extensiones.
- **Perfilado de cejas:** El perfilado de cejas es un procedimiento en el que se define y da forma a las cejas para realzar la expresión del rostro. Se realiza mediante técnicas de depilación con pinzas o hilo, con el fin de diseñar y dar simetría a las cejas de acuerdo con la estructura facial de cada persona. El perfilado de cejas puede incluir la eliminación del vello no deseado y la creación de un arco natural que enmarque los ojos de manera armoniosa.
- **Laminado de cejas:** El laminado de cejas es un tratamiento estético que consiste en aplicar una solución química especial sobre las cejas para moldearlas y fijarlas en una dirección determinada. Este procedimiento ayuda a alisar y peinar las cejas, haciendo que luzcan más espesas, disciplinadas y con un aspecto más definido. El laminado de cejas es útil para personas que desean corregir cejas rebeldes, escasas o desordenadas, proporcionando un efecto de cejas más voluminosas y definidas de manera temporal.
- **Trabajos simultáneos:** Pestañas más Cejas

En Santiago de Chile, los salones de belleza suelen estar ubicados en diversos sectores de la ciudad, con una concentración mayor en áreas comerciales y residenciales. Algunas de las zonas donde es común encontrar una mayor cantidad de salones de belleza incluyen:

- Providencia: Este barrio es conocido por ser un centro comercial y de negocios, por lo que es probable encontrar una variedad de salones de belleza en esta zona.
- Las Condes: Como uno de los sectores más prósperos de Santiago, Las Condes alberga una variedad de salones de belleza de alta gama que atienden a una clientela exigente.
- Vitacura: Otra comuna exclusiva de la ciudad donde es común encontrar salones de belleza de lujo y servicios exclusivos.
- Ñuñoa: Esta comuna residencial también cuenta con una buena cantidad de salones de belleza que atienden a una clientela local.

Todos estos antecedentes son expuestos y considerados por el proyecto, entregando datos específicos de manera tal, que permite tomar una decisión sobre crear una organización enfocada en el cuidado auditivo, para atender un segmento de la población.

1.1.2 Objetivo general del proyecto

Desarrollar una prefactibilidad técnica y económica para la creación de un Salón de pestañas y cejas en la comuna de Macul.

1.1.2.1 Objetivos específicos

- Ofrecer servicio de Salón de pestañas y cejas en la comuna de Macul
- Determinar la localización y tamaño del Salón de pestañas y cejas en la comuna de Macul.
- Analizar el mercado del Salón de pestañas y cejas en la comuna de Macul.
- Demostrar la viabilidad del proyecto en los distintos estudios.

1.1.3 Antecedentes cualitativos

El presente texto habla de entregar un servicio de instalación de pestañas y cejas, para iniciar, es necesario conocer de manera clara las aristas del sector en el cual se indagará.

¿Por qué las mujeres empezaron a fijarse y arreglarse más las pestañas?

El interés de las mujeres por fijarse y arreglarse las pestañas se remonta a la antigüedad, donde diversas civilizaciones han utilizado diferentes métodos para realzar la apariencia de los ojos y las pestañas. A lo largo de la historia, las pestañas han sido consideradas un símbolo de belleza y feminidad, y su cuidado ha sido parte fundamental de los rituales de belleza.

- **Antigüedad:** En el antiguo Egipto, se sabe que las mujeres utilizaban kohl, una mezcla de minerales, como maquillaje para resaltar sus ojos y pestañas. Además, se cree que las reinas egipcias como Cleopatra usaban técnicas para alargar y oscurecer las pestañas.
- **Edad Media y Renacimiento:** Durante la Edad Media y el Renacimiento, las mujeres utilizaban remedios naturales como infusiones de plantas para fortalecer y alargar las pestañas. También se usaban técnicas de maquillaje para realzar la mirada.
- **Siglo XX:** Con la popularización de la industria cosmética en el siglo XX, surgieron productos como el rímel (máscara de pestañas) que se convirtieron en un elemento básico en el maquillaje femenino. A lo largo del siglo, se desarrollaron nuevas fórmulas y aplicadores para lograr distintos efectos en las pestañas, desde alargarlas y dar volumen, hasta curvarlas.

En la actualidad, el cuidado de las pestañas ha adquirido una relevancia significativa en la industria de la belleza. Se han desarrollado técnicas especializadas como el lifting de pestañas, las extensiones de pestañas y otros tratamientos que ofrecen alternativas para realzar la apariencia de forma natural y duradera.

Propósitos Estéticos y Funcionales del Embellecimiento de las Pestañas y cejas

El arreglo de las pestañas y cejas, ya sea a través de técnicas como el rizado, la extensión, el tinte o el lifting, tiene diversos objetivos que van más allá de la apariencia estética. Algunos de los objetivos del arreglo de las pestañas incluyen:

- **Realzar la apariencia:** Una de las razones principales para arreglar las pestañas es realzar la apariencia facial. Pestañas más largas, curvadas, densas o con color pueden mejorar la estética de los ojos y el rostro en general.
- **Definir la mirada:** El arreglo de las pestañas puede ayudar a definir la mirada y resaltar los ojos, haciéndolos parecer más grandes, brillantes y expresivos. Esto puede contribuir a una apariencia más atractiva y llamativa.
- **Corregir imperfecciones:** Algunas personas arreglan sus pestañas para corregir imperfecciones o problemas estéticos, como pestañas rectas, poco visibles o de color claro. Técnicas como el rizado, tinte o extensión pueden ayudar a mejorar estas imperfecciones.
- **Ahorro de tiempo:** Para muchas personas, el arreglo de las pestañas puede ser una forma de simplificar su rutina de maquillaje diaria. Al tener pestañas rizadas, más largas o con color, pueden reducir la necesidad de aplicar múltiples capas de máscara de pestañas u otros productos.
- **Mejorar la autoestima:** Sentirse bien con la apariencia personal puede tener un impacto positivo en la autoestima y la confianza en uno mismo. Por lo tanto, arreglar las pestañas de forma satisfactoria puede contribuir a una mejor percepción de uno mismo.

En resumen, arreglar las pestañas tiene como objetivo mejorar la apariencia facial, definir la mirada, corregir imperfecciones, simplificar la rutina de belleza y contribuir a una mayor autoestima y confianza en uno mismo.

Historia de las extensiones de pestañas

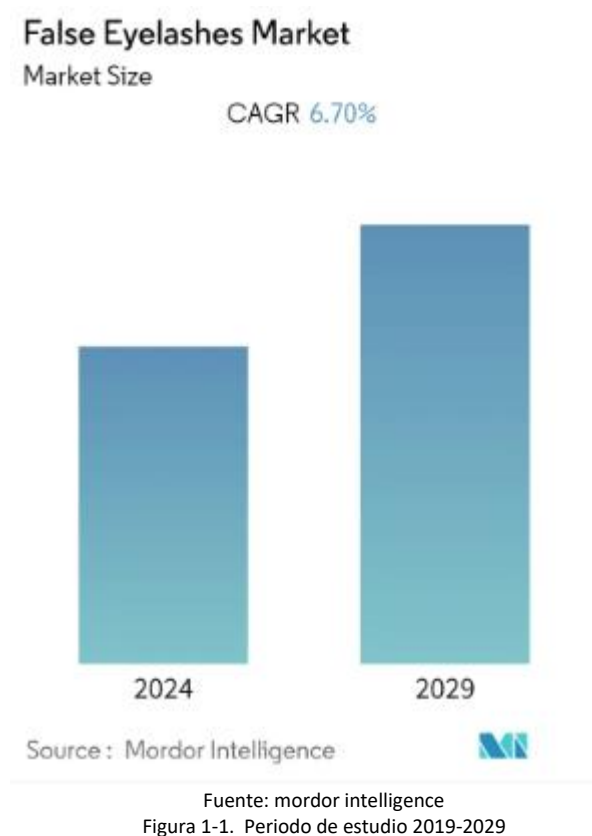
Las extensiones de pestañas, una práctica popular en la actualidad, tienen una historia que se remonta a varias décadas atrás, con una evolución constante en técnicas y materiales utilizados. Aunque se popularizaron más recientemente en la industria de la belleza, las extensiones de pestañas tienen antecedentes interesantes:

- **Década de 1910-1920:** Se cree que las extensiones de pestañas se originaron en el cine mudo, donde las actrices buscaban resaltar sus ojos en pantalla. En ese entonces, las extensiones se realizaban con materiales como cabello humano o mohair, pegados con un tipo de goma arábica.
- **Década de 1960:** Durante la época de la moda y la creatividad de los años 60, las extensiones de pestañas volvieron a adquirir popularidad entre celebridades y figuras públicas. Sin embargo, las técnicas y materiales utilizados eran menos refinados que en la actualidad.
- **Décadas de 1990-2000:** Fue en estas décadas cuando las extensiones de pestañas empezaron a popularizarse en la industria de la belleza y a llegar al mercado de consumo masivo. Las técnicas se fueron perfeccionando y se introdujeron nuevos adhesivos y materiales más seguros y duraderos.
- **Actualidad:** En la actualidad, las extensiones de pestañas son un servicio común en salones de belleza y spas de todo el mundo. Se utilizan diversas técnicas para aplicar las extensiones, que varían en longitud, grosor y curvatura para lograr el efecto deseado por cada cliente. Los materiales utilizados son más ligeros y seguros, y se han desarrollado adhesivos de alta calidad para una mayor durabilidad.

Las extensiones de pestañas han evolucionado a lo largo de los años para convertirse en una práctica común en el cuidado de belleza de muchas mujeres, ofreciendo una solución estética para realzar y definir la mirada de forma duradera y natural.

Análisis del mercado de pestañas postizas

Se espera que el tamaño del mercado de pestañas postizas crezca de 1,34 mil millones de dólares en 2023 a 1,85 mil millones de dólares en 2028, a una tasa compuesta anual del 6,70% durante el período previsto (2023-2028). Figura 1-1 ¹



¹ <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-false-eye-lashes-market>

1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto

El proyecto está ubicado en la Región metropolitana, específicamente en la comuna de Macul. Un lugar donde es caracterizada por su ambiente residencial y su variada oferta de servicios. Con una población diversa y dinámica, Macul destaca por sus parques, plazas y espacios verdes que brindan lugares de esparcimiento y recreación a sus habitantes. Según el último Censo (2017) en la comuna de Macul viven más de 116.534 habitantes con una proyección de 138.361 al 2024.

El uso cada vez más frecuente de servicios de belleza ha generado una fuerte competencia en la Región Metropolitana. Según datos del Servicio de Impuestos Internos (SII), hay alrededor de 14,954 establecimientos dedicados a peluquería y tratamientos de belleza en la región, de los cuales 8,092 se encuentran específicamente en la Región Metropolitana. Es importante tener en cuenta que la cifra real podría ser aún mayor, ya que muchos establecimientos operan sin estar formalmente registrados.

1.1.5 Tamaño del proyecto

Para la ejecución de este proyecto, se planifica la búsqueda y arriendo de un espacio de alrededor de 24 m² en la comuna de Macul. La iniciativa tiene como objetivo establecer una pequeña empresa, en la que únicamente trabajará dos profesionales especializados en la prestación de servicios. Considerando las especificaciones mencionadas, se estima que la inversión inicial requerida será de alrededor de \$5.000.000, lo que equivale a 133,28 Unidades de Fomento (UF), considerando el valor de una UF a \$37.511,88 al 14 de junio de 2024.

1.1.5.1 Inversiones

Se deben considerar múltiples costos para llevar a cabo este proyecto, se estiman los siguiente item:

- Equipamiento y mobiliario (camillas, sillas, lámparas de luz especializada, espejos, carritos auxiliares, entre otros equipos necesarios para brindar servicios de pestañas de manera cómoda y eficiente)
- Productos y materiales (Se necesitarán diversos productos y materiales como extensiones de pestañas, adhesivos, tintes, removedores, almohadillas de gel, entre otros insumos utilizados en los tratamientos de pestañas y cejas)
- Decoracion (Se pueden requerir inversiones en pintura, decoración, iluminación y elementos de diseño interior.)
- Capacitacion y formación.

1.1.5.2 Gastos:

- Arriendo de local
- Sueldo
- Marketing y publicidad

1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto

En cuanto a los impactos relacionados con el proyecto, se espera generar un impacto positivo en el ámbito de la belleza personal al ofrecer procedimientos novedosos en la comuna de Macul. También se prevé crear oportunidades de empleo en la región metropolitana, aunque al ser una empresa pequeña inicialmente, el impacto en términos de empleo directo será limitado.

Desde el punto de vista ambiental, el proyecto no generará impacto negativo al no utilizar productos que dañen la capa de ozono. A nivel de competencia, se espera influir en los centros de estética establecidos en la comuna de Macul al ofrecer una alternativa atractiva y diferenciada.

1.2 METODOLOGÍA

Es este apartado, se busca identificar la relación costo beneficio señalando la situación actual sin proyecto y la situación base con proyecto.

1.2.1 Definición de situación sin proyecto

Existe una creciente tendencia en el cuidado y belleza personal, donde un número significativo de mujeres (con una minoría de hombres) buscan mejorar la apariencia y sentirse más seguras mediante la intervención en áreas como las pestañas y cejas. Este aumento en la demanda ha resultado en la proliferación de centros de estética que ofrecen una variedad de servicios a precios competitivos. Sin embargo, esta expansión del mercado también ha llevado a la contratación de personal no certificado y al uso de productos de calidad dudosa en algunos establecimientos, lo cual plantea preocupaciones sobre la seguridad y eficacia de los tratamientos.

En este escenario, se ha identificado un problema común: muchas clientes no reciben el tratamiento óptimo que garantiza la durabilidad y seguridad de los productos utilizados. La falta de profesionales certificados y la elección de productos de baja calidad pueden resultar en tratamientos ineficaces e incluso dañinos para la piel de las clientas. Por lo tanto, surge la necesidad de abordar esta cuestión y garantizar que los servicios de belleza ofrecidos cumplan con los estándares de calidad y seguridad esperados por los clientes.

1.2.2 Definición de situación con proyecto

Este proyecto tiene como objetivo establecer un centro de servicios de belleza que se distinga por su alta calidad y excelencia, mediante tres estrategias clave:

Contratación de Profesionales Cualificados y Certificados:

La calidad del servicio está directamente relacionada con la competencia del personal. Por ello, serán expertas altamente cualificados y certificados, asegurando tratamientos actualizados y personalizados que cumplen con los estándares de belleza.

Utilización de Productos Confiables y Adecuados:

La eficacia de los tratamientos depende de los productos utilizados. Se emplearán únicamente productos de alta calidad y certificados, garantizando resultados óptimos y la seguridad de los clientes.

Oferta de Precios Justos y Competitivos:

Se implementará una estructura de precios que ofrezca tarifas justas y competitivas, equilibrando calidad y accesibilidad. Esta estrategia busca atraer y mantener a los clientes al ofrecer una excelente relación calidad-precio.

En conjunto, estas estrategias están diseñadas para satisfacer las expectativas de los clientes, ofreciendo comodidad y tranquilidad a nuestras clientas al proporcionarles un único punto de contacto confiable y eficiente para satisfacer sus necesidades de belleza y cuidado personal de manera integral y profesional.

1.2.3 Análisis de separabilidad.

Si el centro de estética en la comuna de Macul resulta viable y rentable, se contemplará la posibilidad de expandir el negocio mediante la apertura de sucursales en otras comunas de la Región Metropolitana. Actualmente, el enfoque se centra exclusivamente en el proyecto en la comuna de Macul, por lo que aún no se llevará a cabo un análisis de separabilidad para evaluar la inclusión de nuevas ubicaciones. El objetivo principal es asegurar el éxito y la consolidación del negocio en Macul antes de considerar futuras expansiones a otras zonas.

1.2.4 Método para medición de beneficios y costos

Es esencial contar con una medición precisa de los beneficios y costos para asegurar una evaluación completa y detallada. Esta tarea implica la identificación clara y exhaustiva de todos los elementos relevantes. En este sentido, las tablas 1 y 2 han sido diseñadas para presentar de manera detallada y organizada tanto los beneficios esperados como los costos asociados al proyecto. Esta estructuración facilita la visualización y el análisis de los componentes clave que impactarán en la viabilidad y rentabilidad del proyecto en cuestión.

Tabla 1 -2: Beneficios

Beneficios
Ingresos por venta de servicio de Pestañas
Ingreso por venta de servicio de cejas
Ingreso por venta de servicio simultaneo

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 1 -3. Costos

	Costos
Inversión inicial	Gastos para puesta en marcha
Costos Fijos	Pago de suministros básicos, remuneración
Costos Variable	Pago a proveedores e insumos

Fuente: Elaboración Propia.

1.2.5 Indicadores.

El proyecto será evaluado de acuerdo a cuatro indicadores: VAR, TIR, PRI e IVAN. Para ello se realizará un flujo de caja con periodos anuales donde nos darán un resultado con el que se calculara los cuatro indicadores.

1.2.5.1 Valor Actual Neto (VAN).

Es un monto que resulta de actualizar todos los pagos o ingresos futuros a una tasa de descuento determinada restando la inversión inicial requerida.

Se puede expresar de la siguiente manera:

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

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

Fuente: Nassir Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos.

Figura 1-2. Valor Actual Neto

Donde:

Ft: son los flujos de dinero en cada periodo t

I 0: es la inversión realiza en el momento inicial (t = 0)

n: es el número de periodos de tiempo

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

1.2.5.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es la tasa de descuento que iguala el valor actual de los flujos de salida de efectivo que se estima con el valor actual con los flujos de entrada de efectivo esperado; es decir, es aquella tasa que iguala los flujos ingresos y egresos provocando que el VAN = 0

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

$$\sum_{i=0}^N \frac{FC_i}{(1+TIR)^i} = 0$$

Fuente: Nassir Sapag, Preparación y Evaluación de Proyectos.

Figura 1-3. Valor Actual Neto

Donde:

I: índice de cada período ($0 \leq k \leq N$)

FC: Flujo de efectivo futuro al final del periodo i

N: número de periodos de capitalización en el horizonte de planeación (período del estudio)

1.2.5.3 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

El indicador Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI o PAYBACK) mide en cuanto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente.

El PRI se expresa con la siguiente ecuación:

$$I_0 = \sum_{i=1}^N FC_i$$

Fuente: Apuntes Preparación y evaluación de Proyectos

Figura 1-4. Formula del PRI

Donde:

I: índice de cada período ($0 \leq k \leq N$)

FC: Flujo de efectivo futuro al final del periodo i

N: número de períodos de capitalización en el horizonte de planeación (período de estudio)

1.2.5.4 IVAN

$IVAN = VAN/I$.

Positivos o beneficios del proyecto respecto al valor de la inversión inicial. Este indicador considera el valor del dinero en el tiempo y podría considerar la inflación.

1.2.6 Criterios de evaluación

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

1.2.6.1 Criterios de evaluación VAN

Los criterios de evaluación son los siguientes:

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

$VAN = 0$: El proyecto de inversión no generará ni beneficios ni pérdidas, siendo su realización, en principio, indiferente.

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

1.2.6.2 Criterios de evaluación TIR

En resumen, si:

$TIR > r$: Es conveniente hacer el proyecto.

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

1.2.6.3 Criterios de evaluación PRI

Este criterio busca calcular el plazo de retorno de la inversión del proyecto. Si la recuperación del capital está dentro del periodo indicado, el proyecto se aprueba, en caso contrario, debe ser rechazado.

1.2.7 Estructura de evaluación del proyecto

El proyecto que estamos evaluando está estructurado en cinco capítulos, cada uno de los cuales será abordado en un orden lógico y sistemático. Esta metodología nos permitirá realizar un análisis detallado y completo para determinar la factibilidad de implementar con éxito este proyecto. Cada capítulo contribuirá de manera significativa a nuestra comprensión general y nos ayudará a tomar decisiones informadas sobre la viabilidad y el potencial de este proyecto en particular.

1.2.7.1 Diagnóstico y Metodología de evaluación

Se realizará un análisis exhaustivo de los antecedentes del proyecto y su contexto para establecer los fundamentos necesarios para su implementación. Se identificarán los requisitos clave y se establecerán los criterios necesarios para determinar la viabilidad y el éxito del proyecto.

1.2.7.2 Análisis de prefactibilidad de mercado

Se llevará a cabo un proceso de investigación detallada para comprender a fondo tanto el producto como el mercado actual. Esto nos permitirá conocer a fondo el perfil de los posibles consumidores, así como estimar la demanda y la oferta actual. Además, se proyectará cómo se espera que evolucionen estos aspectos en el futuro para tomar decisiones estratégicas informadas.

1.2.7.3 Análisis de la prefactibilidad técnica

Se procederá a establecer con detalle la estructura interna de funcionamiento del proyecto, delineando claramente los procesos operativos y la organización del personal necesario. Se realizará un análisis exhaustivo de los costos, abarcando desde la inversión inicial hasta los costos operativos continuos y la dotación de personal requerida para asegurar el funcionamiento eficiente del proyecto.

1.2.7.4 Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria financiera y ambiental

En esta etapa se presentará la estructura y funcionamiento del equipo humano necesario, detallando los costos relacionados con la organización, el tipo de asociación requerido, así como los posibles impactos ambientales y legales que puedan surgir durante la ejecución del proyecto.

1.2.7.5 Evaluación económica

El propósito principal de este capítulo es realizar una evaluación económica exhaustiva del proyecto a través de la elaboración de un flujo de caja, que abarcará tanto el flujo de caja puro como el financiero.

El flujo de caja se estructurará detalladamente para analizar de manera efectiva la viabilidad financiera del proyecto y comprender cómo se prevé que se comporten los ingresos y egresos en un período determinado.

Tabla 1- 4 Flujo caja

Ingresos
Costos Variables
Costos Fijos
Utilidad Operacional
Depreciación
Intereses Crédito Largo Plazo
Intereses Crédito Corto Plazo
Pérdida Ejercicio Anterior
Valor Residual
Valor Libro
Utilidad Antes de Impuestos
Impuestos
Utilidad Después de Impuestos
Depreciación
Pérdida Ejercicio Anterior
Valor Libro
Amortización Crédito Largo Plazo
Amortización Crédito Corto Plazo
Inversión Activos Fijos
Inversión en Intangibles, Puesta en Marcha e Imprevistos
Inversión en Capital de Trabajo
Recuperación Capital de Trabajo
Valor de Desecho del proyecto
Recuperación de IVA
Flujo Antes de Financiamiento
Crédito Largo Plazo
Crédito Corto Plazo
Flujo Después de Financiamiento
Flujo Después de Financiamiento Actualizado
Flujo Después de Financiamiento Actualizado Acumulado

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

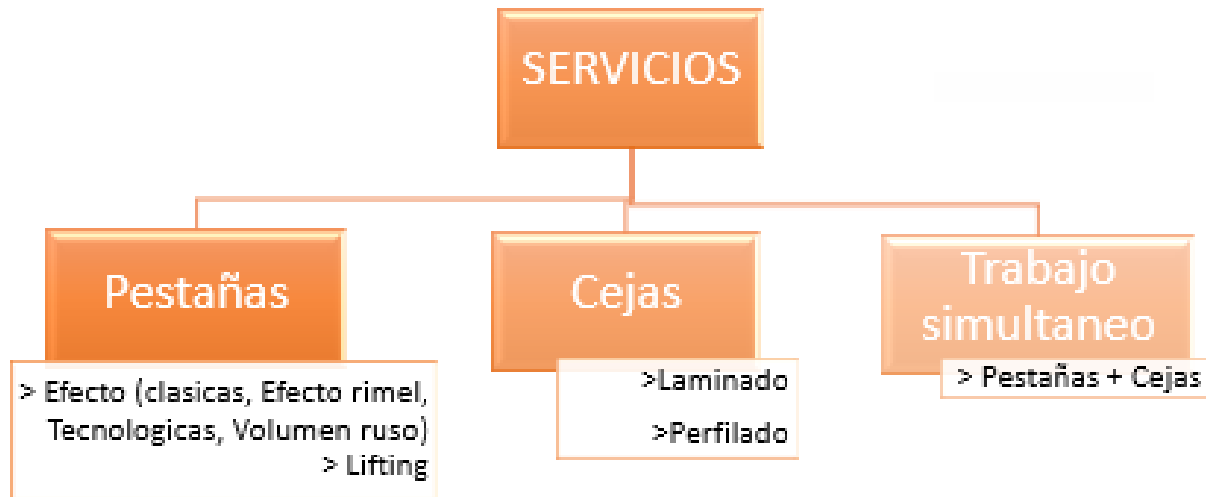
En este capítulo se llevará a cabo un análisis detallado del mercado de la industria estética en Chile, ya que el estudio de mercado es fundamental para el estudio de prefactibilidad. Este análisis servirá como base para estimar la demanda potencial que el proyecto podrá satisfacer. Para proyectar con precisión los ingresos del proyecto, es necesario realizar una evaluación exhaustiva de la demanda y la oferta tanto en el presente como en el futuro. Este enfoque permitirá comprender mejor cómo el proyecto se posicionará en el mercado y cómo podría evolucionar a lo largo del tiempo.

2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO

El servicio consiste en desarrollar un espacio para la realización de pestañas y cejas en la comuna de Macul, enfocado en las personas que requieran mejorar sus aspectos físicos.

Este salón se dividirá en 3 líneas de negocios; enfocado a pestañas, enfocado a cejas y servicio simultaneo.

Tal como se presenta en la figura 2 -1.



Fuente: elaboración propia
Figura 2 -1. Servicios / elaboración propia

2.1.1 Pestañas Efectos.

Las extensiones de pestañas una a una son un procedimiento estético en el que se aplican individualmente extensiones de pestañas sintéticas a cada pestaña natural. Este proceso se realiza con el objetivo de agregar longitud, volumen y curvatura a las pestañas existentes, brindando un aspecto más completo y dramático a los ojos. Las extensiones de pestañas una a una puede ser utilizadas para realzar la belleza natural de las pestañas, crear una apariencia más voluminosa o incluso corregir desequilibrios en la forma de las pestañas. También son populares en eventos especiales o simplemente para el día a día, proporcionando un look elegante y definido



Fuente: Google imágenes
Figura 2 -2 Servicios / elaboración propia

Cuando se realiza un tratamiento de extensión de pestañas de forma individual una a una, los beneficios incluyen:

- **Aspecto natural:** Las extensiones de pestañas individuales se mezclan con tus pestañas naturales, lo que proporciona un aspecto más natural y sin grumos.
- **Personalización:** Se pueden personalizar la longitud, curvatura y grosor de las extensiones para adaptarse a tus preferencias y estilo personal.
- **Volumen y longitud:** Las extensiones de pestañas individuales pueden agregar volumen y longitud a tus pestañas naturales, creando una apariencia más exuberante y definida.

- **Durabilidad:** Si se cuidan adecuadamente, las extensiones de pestañas pueden durar varias semanas, lo que te permite disfrutar de pestañas bonitas y listas para cualquier ocasión durante un período prolongado.
- **Ahorro de tiempo:** Al tener extensiones de pestañas individuales, es posible reducir el tiempo dedicado al maquillaje diario de los ojos, ya que las pestañas lucen vibrantes y definidas sin la necesidad de aplicar varias capas de máscara de pestañas

2.1.2 Lifting Pestañas

El lifting de pestañas es un tratamiento estético que se enfoca en realzar y elevar las pestañas naturales desde la raíz, con el objetivo de proporcionarles una apariencia más larga, curvada y definida. Este procedimiento utiliza productos especiales para lograr un efecto de pestañas más voluminosas y elegantes, sin la necesidad de recurrir a extensiones o maquillaje adicional. Es una técnica popular para resaltar la belleza de los ojos y crear una mirada más atractiva y expresiva de manera natural.



Fuente: Google imágenes
Figura 2-3 Lifting pestañas

Algunos de los beneficios del lifting de pestañas incluyen:

- **Aspecto más voluminoso:** El lifting ayuda a que las pestañas luzcan más llenas y voluminosas al elevarlas desde la raíz.
- **Curvatura duradera:** Las pestañas se mantienen curvadas durante semanas, lo que elimina la necesidad de utilizar un rizador de pestañas diariamente.
- **Apariencia natural:** El tratamiento realza las pestañas naturales, sin necesidad de extensiones, lo que brinda un aspecto más natural y definido.
- **Mirada impactante:** Un lifting de pestañas puede hacer que tus ojos luzcan más abiertos y expresivos, resaltando tu belleza natural.
- **Menor necesidad de maquillaje:** Con unas pestañas bien levantadas, es posible prescindir o reducir la cantidad de maquillaje de ojos necesario para lograr un efecto deseado.

2.1.3 Laminado de cejas

El laminado de cejas es un tratamiento estético que se utiliza para redefinir, dar forma y acondicionar las cejas de forma temporal. Durante el proceso, se aplican productos químicos suaves en las cejas para alisar y fijar los vellos en la dirección deseada, creando una apariencia más definida y pulida. Este procedimiento suele incluir también técnicas de tintado y depilación para realzar aún más la forma de las cejas.



Fuente: Google imágenes
Figura 2.-4. Laminado de Cejas

El laminado de cejas sirve para lograr cejas más ordenadas, uniformes y definidas, resaltando la belleza natural de esta área facial. Algunos de los beneficios de este tratamiento incluyen:

- Cejas más voluminosas: El laminado puede hacer que las cejas luzcan más llenas y pobladas al alisar y elevar los vellos, creando la ilusión de mayor volumen.
- Apariencia pulida: Las cejas laminadas tienen un aspecto más ordenado y limpio, lo que contribuye a una apariencia facial más cuidada y definida.
- Durabilidad: El efecto del laminado de cejas puede durar varias semanas, lo que te permite disfrutar de unas cejas perfectamente peinadas durante un tiempo prolongado.
- Facilita el cuidado diario: Al tener las cejas laminadas, es más fácil peinarlas y mantenerlas en su lugar sin necesidad de usar productos adicionales, como geles o lápices para cejas.

2.1.4 Perfilado de cejas

El perfilado de cejas es un procedimiento estético que se utiliza para dar forma y definir las cejas de acuerdo con las características faciales y las preferencias del individuo. Consiste en eliminar el exceso de vello en las cejas para crear una forma armoniosa y favorecedora que enmarque el rostro de manera elegante. Este tratamiento sirve para realzar la expresión facial, resaltando los ojos y mejorando la simetría del rostro. Al definir las cejas de forma adecuada, se puede lograr un aspecto más pulido y equilibrado, lo que puede influir positivamente en la apariencia general y la confianza de la persona.

Algunos beneficios del perfilado de cejas incluyen:

- Mejora la apariencia facial: Un perfilado de cejas bien hecho puede resaltar los rasgos faciales y aportar armonía al rostro.
- Aspecto más juvenil: Unas cejas bien perfiladas pueden dar una apariencia más rejuvenecida al levantar y abrir la mirada.
- Corrige imperfecciones: El perfilado de cejas puede corregir asimetrías, falta de densidad o forma irregular en las cejas naturales.

- Facilita el maquillaje: Unas cejas bien definidas proporcionan una base sólida para el maquillaje, facilitando la aplicación de productos y logrando un acabado más pulido.



Fuente: Google imágenes
Figura 2.-5 Perfilado de cejas

- Potencia la expresividad: Un perfilado adecuado puede resaltar la expresión facial y comunicar emociones de manera más efectiva.

2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

2.2.1 Encuesta.

Se realizó una encuesta para determinar el tamaño de la demanda y conocer el mercado objetivo. A través de la siguiente fórmula se puede definir el tamaño de la muestra conforme a la población:

$$n = \frac{k^2 qpN}{e^2(N - 1) + k^2 qp}$$

Donde:

- N: es el tamaño de la población o universo (número de total de posibles encuestados).
- K: probabilidad de que las respuestas sean ciertas, es decir, es el nivel de confianza de la muestra seleccionada. (Nivel de confianza que se usara es un 90%)
- e: representa el error muestral deseado, es la diferencia entre la muestra y población. (Margen de error ser un 10%)
- p: es la probabilidad de éxito, este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que $p=q= 0,5$.
- q: es la probabilidad de fracaso.

Las personas que abarcará el proyecto serán de Macul, dicha comuna cuenta con acceso de fácil llegada, donde se puede llegar en micro, metro, taxi, Etc.

En la tabla 2-1 se observa la cantidad de habitantes de la comuna de Macul, estadísticas dadas a conocer por el censo del año 2017 y proyecciones del INE (Instituto Nacional de Estadísticas).

Tabla 2 -1 Cantidad de habitantes Mujeres en Macul Censo 2017 y rango de edad.

MUJERES PROYECTO 41253		
Grupos de Edad	% del Total	Mujeres
15 – 19	6,12%	3424
20 – 24	7,75%	4476
25 – 29	8,98%	5236
30 – 34	8,03%	4645
35 – 39	7,19%	4263
40 – 44	6,60%	3949
45 – 49	6,26%	3779
50 – 54	6,43%	4072
55 – 59	6,11%	3982
60 – 64	5,11%	3427
TOTAL	68,58%	41253

Fuente: Elaboración propia con datos INE

Tabla 2-2 Proyección 5 años

								AÑO ACTUAL					
MUJERES EDAD PROYECTO	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	VARIACION	1102	1131	1162	1193	1225	1257	1291	1325	1361	1397	1434	1473
	41253	42355	43487	44648	45841	47066	48323	49614	50939	52300	53697	55132	56604

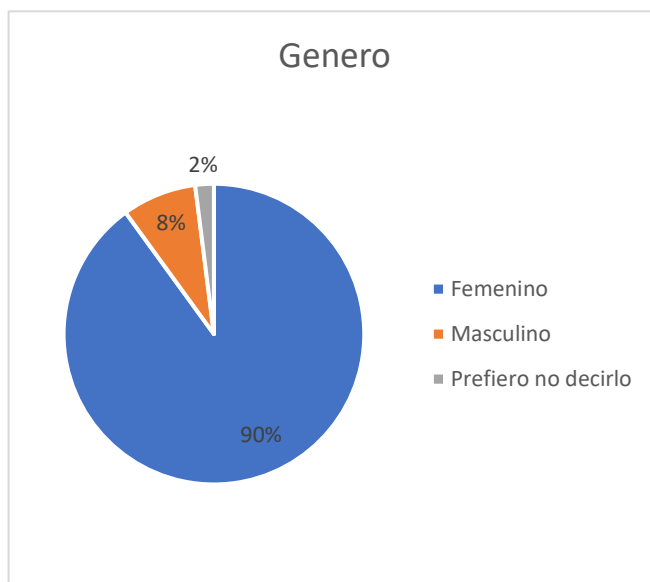
Fuente: Elaboración Propia con datos de INE

Entonces tenemos que:

- N: 48323
- K: 1,65
- e: 10% error muestral (0,1)
- p: 0,5 probabilidad de éxito
- q: 0,5 probabilidad de fracaso

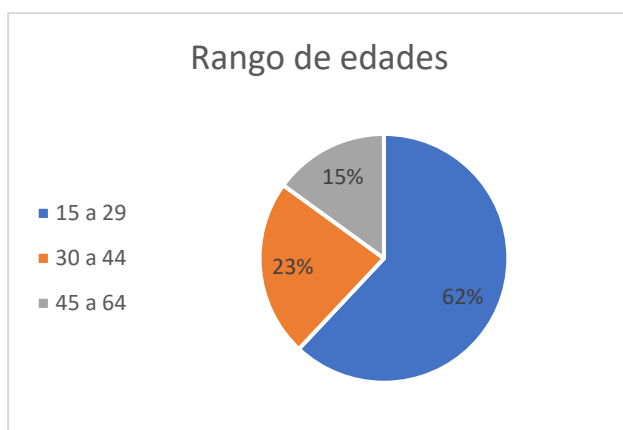
Aplicando la fórmula de la figura 2-1, el tamaño de muestra que se realizó la encuesta fue a 26 personas.

A continuación, se entregarán los resultados de la encuesta, la cual se realizó a 26 personas al azar que residen en la comuna de Macul.



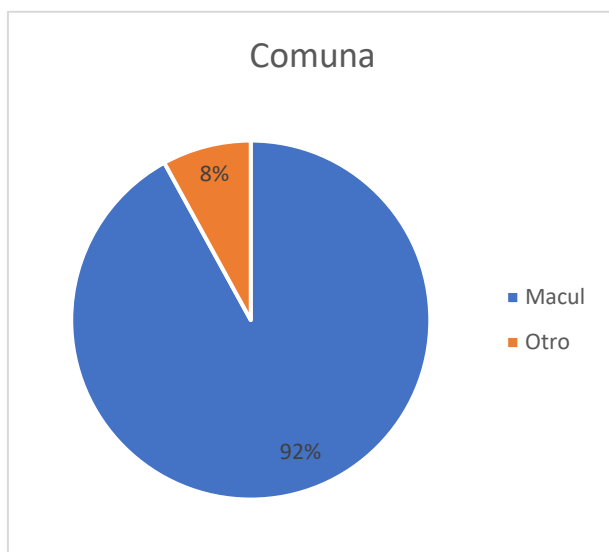
Fuente: Elaboración propia
Gráfico 2.-1. Genero

Con esta respuesta se puede determinar que 23 de las 26 encuestas corresponden a mujeres, 2 son hombres y solo 1 respondió que no prefiere decir su sexo.



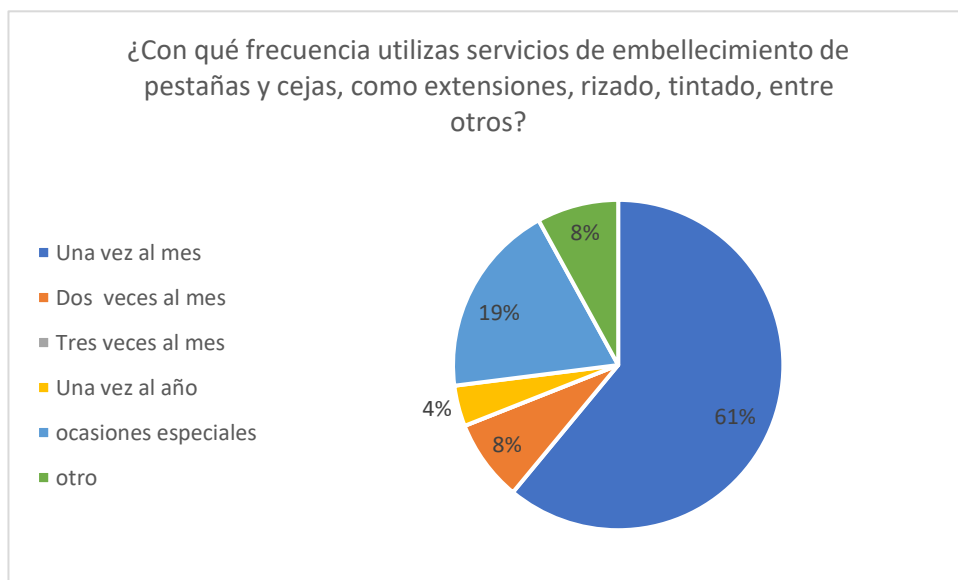
Fuente: Elaboración propia
Gráfico 2.2. Rango edades

Como se observa en la pregunta el rango mínimo de edad para poder hacer este servicio es de 15 años y el máximo de edad 64. Con esto se puede determinar que gran parte del público será entre 15 y 29 años.



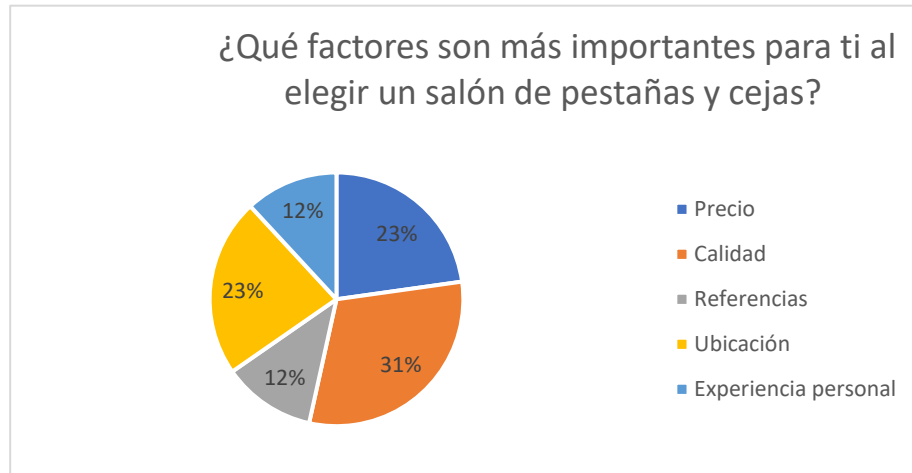
Fuente: Elaboración propia
Gráfico 2.3. Comuna

La encuesta es realizada en la comuna de Macul, es importante saber de dónde vendrán los posibles clientes: Dentro de Macul serán el mayor fuerte de clientes representando un 92% de los encuestados.



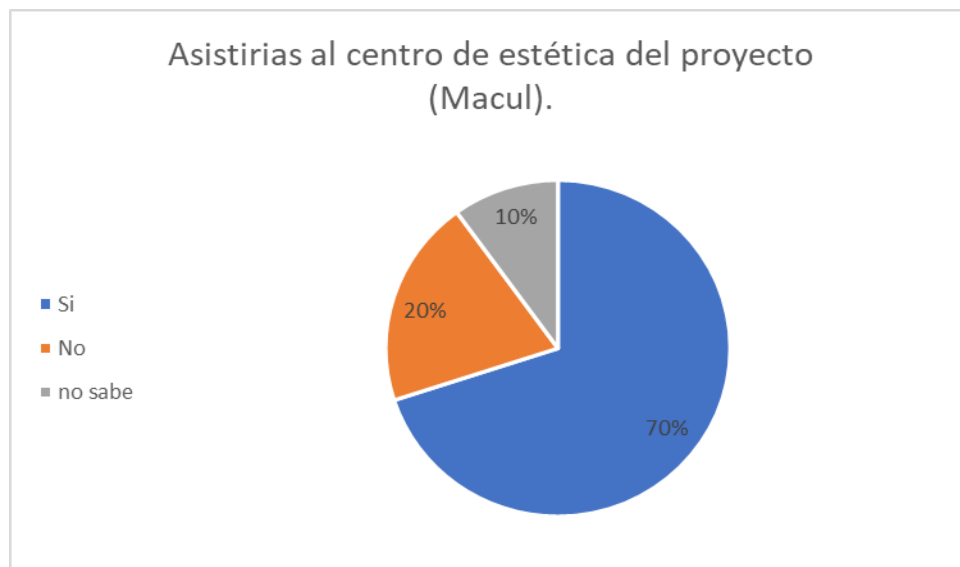
Fuente: Elaboración propia
Gráfico 2.3 Frecuencia Asistencia

Los servicios que se ofrecerán en este proyecto son servicios que duran entre tres semanas a un mes (incluso más), todo depende del cuidado personal. Esto indica que el 61% va como mínimo un mes a un centro de estética y el 8% va dos veces al mes.



Fuente: Elaboración propia
Gráfico 2.24 Factores

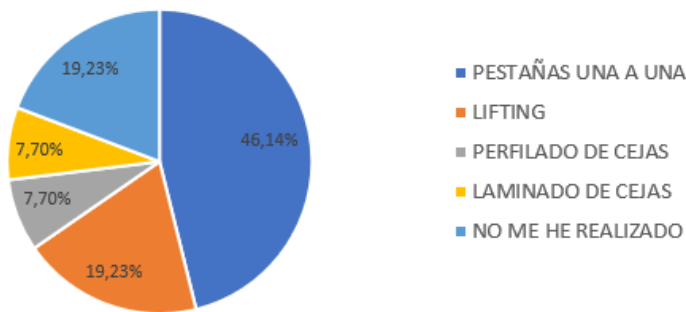
El 31% de las personas encuestada cree que Calidad es más importante, ya sea calidad de los productos o calidad del servicio. El resultado de esta pregunta aclara cualquier duda sobre lo que pide la gente al asistir a un centro de estética, incluso para la mayoría es más importante que el precio. Un 12% restante ve referencias que pueda tener del centro y el otro 12% la experiencia personal de cada uno.



Fuente: Elaboración propia
Gráfico 2.5 Asistencia

La penúltima pregunta está enfocada a si la gente asistiría a un centro de pestañas y cejas en la comuna de Macul. Esta respuesta es favorable para este proyecto, ya que, un 70% dice que si asistiría al centro.

¿Que servicios te has realizado?



Fuente: Elaboración propia
Gráfico 2.6 Servicios realizados

Y como última pregunta se le consulto a las personas que tipo de servicios se han realizado en los centros de salones, la cual como porcentaje mayor se realizó instalación de pestañas una a una (46,15%) y un porcentaje menor se ha realizado perfilado y laminado de cejas.

2.2.2 Demanda Actual

En la actualidad, el sector de la belleza experimenta una demanda creciente impulsada por una mayor conciencia sobre el bienestar personal y la estética. Los consumidores buscan cada vez más servicios que no solo mejoren su apariencia, sino que también promuevan su salud y autoestima. Esta tendencia está impulsada por el acceso a información sobre cuidados de belleza y salud a través de medios digitales, así como por una mayor preocupación por la calidad y seguridad de los productos utilizados.

Con los datos obtenidos en la encuesta, se puede ir detallando la demanda final actual del proyecto, se tienen 138.361 habitantes en Macul, considerando solo el segmento de la población seria 48.323. Ahora el 70% de la población indica que es importante el cuidado de la imagen, quedando la población objetivo en 33.762. Con la pregunta si acude o no a un centro de estética

y aplicando su resultado (70% dice que sí) la población objetivo es 16.544. La mayoría frecuencia una vez al mes un centro de estética (61%) por lo que la nueva población objetiva es 10.092. Finalmente, con la última pregunta de la encuesta se puede determinar cuánta gente es la que ira al centro de estética ubicado en la comuna de Macul (70%), quedando la población objetivo y posible demanda en 7064 para el año 2025.

Tabla 2.- 3: Demanda Anual, Mensual y diaria.

	Anual	Mensual	Diaria
Demanda	7064	587	24

Fuente: Elaboración Propia con datos INE

En la tabla 2-3, se puede observar que claramente esta demanda diaria es muy superior a la capacidad productiva del proyecto. El proyecto tendrá una capacidad diaria de 8 clientas en forma simultaneas, bien 4 clientas en pestañas y 4 clientas en cejas, de todas maneras, se verá una tabla con el horario en capítulos más adelante.

Para establecer una demanda actual y como el proyecto dará inicio recientemente, se consideró que el centro de estética abarcara un 0,32% de la demanda actual, es decir 2260 anual, 188 mensual y 8 diaria.

Se asocia que el gasto promedio por ir a un centro de estética es \$25.428,57, multiplicando este valor por la demanda del primer año da como ingreso \$53.705.139 equivalente a 1431,6 UF.

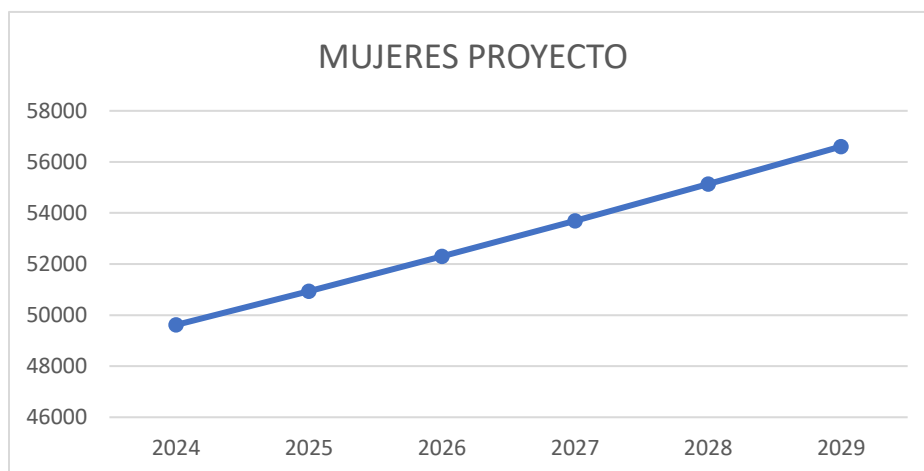
2.2.3 Demanda proyectada

Para proyectar la demanda futura del salón de pestañas y cejas hasta 2029, aplicaremos la demanda actual 2260 personas.

Tabla 2-4. Proyección 5 años

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
MUJERES PROYECTO	49614	50939	52300	53697	55132	56604

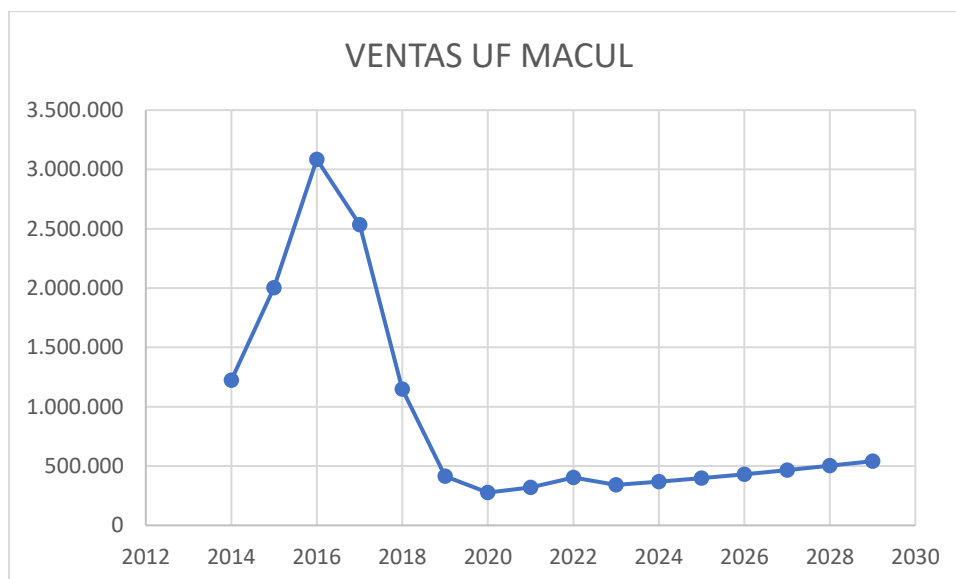
Fuente: Elaboración Propia con datos de INE



Fuente: Elaboración Propia con datos de INE

Gráfico 2.7 Mujeres Proyecto

Al graficarse, se observa aumento en la comuna de Macul para el año 2029 un 56.604 Habitantes Mujeres. Se debe destacar que el mercado de los centros de belleza y estética ha crecido entorno al 8% promedio anual.



fuentes: Elaboración Propia con datos de SII Estadísticas Empresas

Gráfico 2.7 Ventas UF Macul

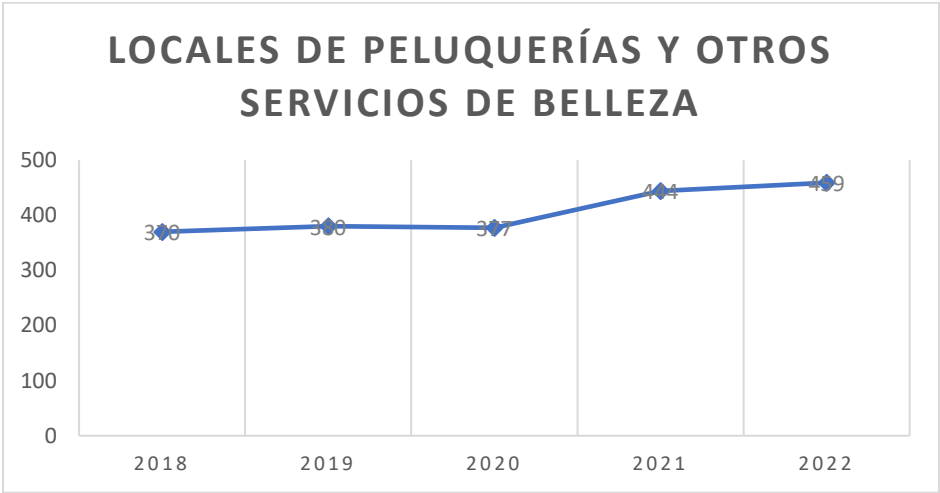
De la tabla anterior es posible observar que, se presentó un aumento de Ventas en UF en los años 2014 y 2016, disminuyendo en el año 2018 – 2019 – 2020 producto del estallido social y pandemia (por limitaciones de apertura de locales y confinamiento social), lo cual se encuentra en aumento.

De acuerdo con los datos proporcionados por el SII, en el año 2022 se registraron 14.954 empresas vinculadas al rubro de Peluquerías y otros servicios de belleza. Utilizando el método de regresión lineal para proyectar el crecimiento en los años siguientes, se obtiene la siguiente tendencia:

Tabla 2.- 5 LOCALES EN MACUL

Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Locales de peluquerías y otros servicios de belleza	370	380	377	444	459	429

Fuente: Elaboración Propia con datos de SII Estadísticas Empresas



fuentes: Elaboración Propia con datos de SII Estadísticas Empresas
Gráfico 2.8 locales Centro de Belleza

En conclusión, se puede observar que este mercado va en aumento año tras año, existe una gran demanda, pero a la vez existe una gran variedad de oferta. Para este proyecto se estimó que la demanda aumentara un 8% anual (calculado de la proyección de ventas a en el mercado nacional). En la tabla 2-6 se muestra la demanda futura del proyecto.

Tabla 2.- 6 DEMANDA PROYECTADA

	2024 (Año 1)	2025 (Año 2)	2026 (Año 3)	2027 (Año 4)	2028 (Año 5)
Demanda Proyectada	2112	2281	2463	2661	2873

Fuente: Elaboración Propia

2.3 VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA

Los niveles de demanda de una empresa pueden ser influenciados de manera positiva o negativa por diferentes aspectos, tanto dentro como fuera de la organización. Cómo la empresa planifica estratégicamente enfrentar estos factores y otras situaciones que puedan surgir puede determinar el impacto en sus beneficios y su crecimiento. En resumen, la forma en que la empresa aborde los desafíos relacionados con la demanda puede ser clave para maximizar sus beneficios y expandirse de manera efectiva.

2.3.1 Factores económicos:

En la situación económica actual, es fundamental considerar aspectos como la inflación, el valor de la UF, la fluctuación del dólar y la tasa de desempleo, ya que estos factores pueden influir en las decisiones económicas y financieras de una empresa. Estar al tanto de estos indicadores es crucial para adaptarse a los cambios en el entorno y tomar decisiones informadas que ayuden a mitigar posibles riesgos y aprovechar oportunidades.

2.3.1.1 Precio

El precio juega un papel crucial, fijar precios por encima del promedio podría llevar a los clientes a optar por otros centros de estética en lugar del propio, ya que la competencia es fuerte y los consumidores suelen ser sensibles a las diferencias de precios. Es fundamental encontrar un equilibrio que permita atraer clientes sin desestimar la rentabilidad del negocio.

2.3.1.2 Atención al cliente

La experiencia del cliente es fundamental para su decisión de regresar a un centro de estética. Es crucial que se sientan bienvenidos y atendidos de manera amable y cálida, ya que esto influye en su satisfacción y en su decisión de volver. La atención amigable y carismática es un factor clave para fidelizar a los clientes y generar una impresión positiva del servicio ofrecido.

2.3.1.3 Calidad de los Servicios

En un centro de estética, la excelencia radica en dos aspectos fundamentales. En primer lugar, es crucial contar con personal capacitado y experimentado en servicios como pestañas y cejas, asegurando que los clientes reciban un tratamiento de calidad respaldado por certificaciones y

habilidades especializadas. La experiencia y la destreza del personal pueden marcar la diferencia en la satisfacción del cliente y en la reputación del centro.

Por otro lado, la calidad de los productos utilizados también es esencial. Ofrecer productos de alto nivel que inspiren confianza al cliente no solo contribuye a resultados satisfactorios, sino que también añade valor a la experiencia en el centro de estética. En resumen, la combinación de personal experto y productos premium constituyen los pilares para brindar un servicio excepcional y sobresalir en la industria de la estética

2.3.1.4 Estrategias de marketing

Ingresar al mercado de la estética, puede resultar desafiante debido a la competencia existente. Para destacarse en este entorno competitivo, es crucial desarrollar y ejecutar un sólido plan de marketing que permita posicionar el negocio de manera efectiva y captar la atención de los clientes potenciales.

2.4 ANALISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

Es importante destacar que la comuna de Macul cuenta con una gran cantidad de locales comerciales destinados a la estética, por lo que existe una oferta variada. Para este análisis se tomaron 6 locales con similares características, como se observa en la tabla 2-4

Tabla 2 - 7 Locales y valores

Centros Pestañas y cejas	PRODUCTOS QUE OFRECEN	VALORES
STUDIO SUTIL	CLASICAS	30000
	RIMEL	35000
	VOLUMEN RUSO	45.000
	TECNOLOGICO	38000
	PERFILADO CEJAS	12000
MIMI BEAUTY	CLASICAS	25000
	RIMEL	29000
	TECNOLOGICO	32000
	LIFTING	18000
	PERFILADO CEJAS	14000
LASH LACKIE	LIFTING PESTAÑAS	20000
	CLASICAS	28000
	RIMEL	30000
	TECNOLOGICO	30000
	VOLUMEN RUSO	38000
	LAMINADO CEJAS	20000
	PERFILADO	10000
VALELASH	CLASICAS	28000
	RIMEL	35000
	TECNOLOGICO	45000
	VOLUMEN RUSO	40000
	LIFTING	25000
	PERFILADO CEJAS	15000
	LAMINADO	25000
CLEMISTICA	CLASICAS	33000
	RIMEL	37000
	TECNOLOGICO	40000
	VOLUMEN RUSO	50000
	LIFTING	25000
	PERFILADO CEJAS	10000
	LAMINADO CEJAS	20000
LASHES BY CLAU	RIMEL	46990
	CLASICAS	35000
	TECNOLOGICO	60000
	PERFILADO CEJAS	10000
	LAMINADO CEJAS	20000
	LIFTING	25000

Fuente: Elaboración propia

La competencia en los precios de los servicios de estética refleja la situación actual del mercado. Al analizar y entender los precios fijados por otros centros de estética en la zona, es posible establecer precios competitivos que se sitúen en un rango medio. Este enfoque permite ingresar al mercado de manera efectiva sin estar por encima de los precios promedio ni tampoco por debajo, manteniendo así una posición atractiva para los clientes potenciales.

2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

A través del tiempo, la industria de la belleza ha experimentado un crecimiento sostenido con la continua aparición de nuevas propuestas innovadoras y opciones para su expansión. Para eso se realiza el análisis FODA (tabla 2-8) que estudia tanto el entorno interno (fortalezas y debilidades) como el externo (oportunidades y amenazas) de una empresa en el mercado de la belleza para identificar aspectos clave a considerar. Con esta evaluación, se pueden desarrollar estrategias que permitan alcanzar los objetivos propuestos de manera efectiva.

Tabla 2- 8 FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Especialización: Al centrarse exclusivamente en servicios de pestañas y cejas, el centro puede destacarse por su expertos y enfoque especializado. Ubicación: Si está estratégicamente ubicado en Macul, puede atraer a un público local y diferenciarse por su accesibilidad. Calidad de servicio e insumos: Ofrecer servicios de alta calidad y personalizados puede ser una fortaleza distintiva que fomente la fidelidad de los clientes	Demanda creciente: Aprovechar el aumento en la demanda de servicios de belleza en Macul, especialmente en el segmento de pestañas y cejas. Marketing digital: Utilizar estrategias de marketing en línea para llegar a una audiencia más amplia y promover servicios especiales. Alianzas estratégicas: Establecer asociaciones con otros negocios locales o influencers para ampliar la visibilidad y atraer nuevos clientes.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Limitación de servicios: Al especializarse solo en pestañas y cejas, podría perder oportunidades de venta cruzada con otros servicios de belleza. Capacidad limitada: Limitaciones en la capacidad de atención pueden afectar la satisfacción del cliente y la posibilidad de expansión.	Cambios en el mercado: Fluctuaciones económicas o cambios en las tendencias de belleza podrían impactar en la demanda de servicios. Reputación online: Malas críticas o mala gestión de la reputación en línea podrían afectar la percepción y confianza de los clientes potenciales. Regulaciones locales: Cambios en regulaciones o requerimientos gubernamentales podrían afectar la operación del centro de estética. Competencia: La presencia de otros centros de estética en Macul puede representar un desafío en términos de competencia directa

Fuente. Elaboración propia

2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES

El precio es clave para calcular cuánto beneficio puede generar un proyecto, ya que influye directamente en los ingresos. Establecer los precios de venta se basa en diferentes factores que impactan en el comportamiento del mercado++. Dado que la competencia en Macul es baja, se fijarán precios competitivos en línea con el mercado, calculando un promedio para cada servicio ofrecido.

Los servicios que se comercializarán en este proyecto son: Instalación de Pestañas Efectos, lifting de pestañas, Perfilado de cejas y laminado de cejas, la cual se mostrará el precio en pesos y UF (valor al 14 de junio 2024). Precios en la TABLA 2-6.

TABLA 2-9 Lista de precios

SERVICIOS	Valor Promedio Competencia	VALOR	UF (37.511,88)
CLASICAS	29.833	25.000	0,67
RIMEL	35.498	30.000	0,8
VOLUMEN RUSO	43.250	38.000	1,01
TECNOLOGICO	40.833	35.000	0,93
PERFILADO CEJAS	11.833	10.000	0,27
LIFTING	22.600	20.000	0,53
LAMINADO	21.250	20.000	0,53

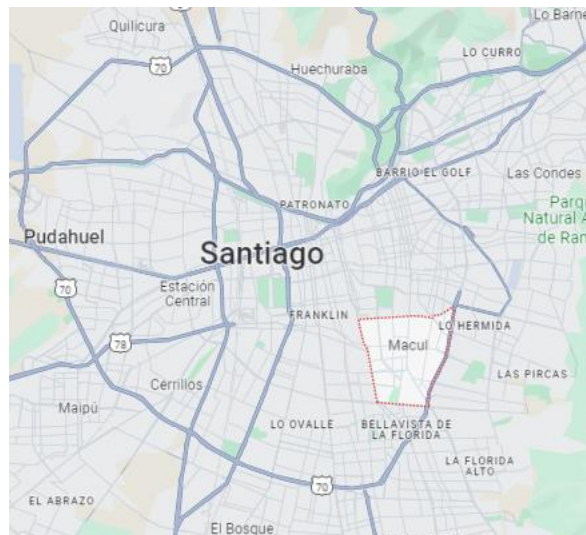
Fuente: elaboración propia.

2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN

Analizar la ubicación del salón de pestañas y cejas en Macul es fundamental para maximizar la visibilidad, accesibilidad y atractivo del negocio ante la demanda local, la competencia y el perfil de los clientes potenciales. Una ubicación estratégica puede contribuir significativamente al éxito y crecimiento del salón en un mercado competitivo, por las siguientes razones se analiza la ubicación.

- **Accesibilidad:** Una ubicación conveniente y accesible puede atraer a más clientes, ya que facilita su visita al salón. Estar en una zona céntrica o de fácil acceso puede aumentar la visibilidad y conveniencia para los clientes potenciales.
- **Demanda local:** La ubicación en una zona con alta demanda de servicios de belleza puede significar un mayor flujo de clientes interesados en tratamientos específicos como pestañas y cejas. Conocer el entorno y la demanda local puede orientar la estrategia comercial del salón.
- **Competencia:** Analizar la ubicación también implica considerar la competencia cercana. Estar al tanto de otros salones de belleza o centros similares en la zona puede ayudar a diferenciarse y establecer estrategias para destacarse en un mercado competitivo.
- **Perfil del cliente:** La ubicación puede influir en el perfil demográfico y comportamiento de los clientes potenciales. Entender quiénes son los residentes o visitantes de la zona puede guiar la oferta de servicios y estrategias de marketing dirigidas a ese público específico.

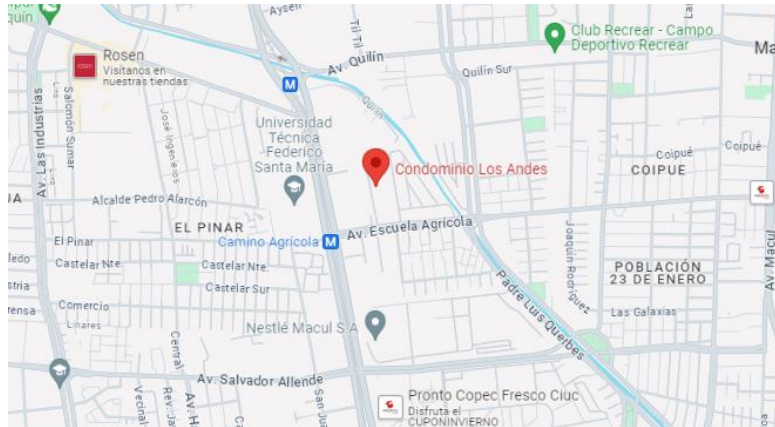
Considerando todos los puntos mencionados, se tomó la decisión de hacer el proyecto en la comuna de Macul, como lo muestra la siguiente imagen:



Fuente: Google Maps

Figura 2.- 11 Mapa Santiago localización Macul

Por otro lado, el local estará ubicado en Camino agrícola 1710, Macul, Región metropolitana. a pasos del metro Camino Agrícola (línea 5), con una excelente ubicación colindada a zona universitaria, residencial, colegios, Cesfam, restaurantes y negocios. Está ubicado en el piso 14, La superficie del Estudio es de 24 m² y contiene 1 baño.



Fuente: Google Maps

Figura 2.-12: Ubicación del local.



Fuente: www.departamento.mercadolibre.cl

Figura 2.- 13 Instalaciones del local.

2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Con el fin de evaluar la estrategia de marketing, se llevará a cabo un análisis utilizando el modelo de las 5 fuerzas de Porter y un análisis de las 4P. Esto permitirá comprender la competencia en la industria, optimizar los recursos disponibles y desarrollar estrategias efectivas para superar a los competidores.

2.8.1 Análisis de Porter

Es una estrategia que ayuda a entender y estudiar la competencia entre empresas que compiten en el mismo sector o industria



Fuente: <https://www.adaravisual.com/5-fuerzas-de-porter-definicion-y-caracteristicas/>

Figura 2.- 14. Fuerzas de Porter

2.8.1.1 Amenaza de nuevos competidores

Esta amenaza es Mediana, debido a que existen pocos locales en Macul, y la mayoría de centros están ubicados en otras zonas, no obstante, cada vez nacen más centros de estéticas y/o belleza en diferentes comunas de la región Metropolitana.

2.8.1.2 Poder de negociación de los proveedores

En los centros de estética, el poder de negociación de los proveedores tiende a ser media. Aunque la oferta de insumos proviene de varios proveedores, la demanda puede ser alta y los proveedores podrían quedarse sin stock de ciertos insumos debido a la competencia en el mercado.

2.8.1.3 Poder de negociación de clientes

En Macul, una comuna con pocos centros de estéticas y una gran oferta hacia los consumidores, se puede concluir que el poder de negociación del cliente es bajo, debido a que no tiene variadas elecciones en el sector.

2.8.1.4 Rivalidad entre competidores existentes

En la industria actual, a pesar de la presencia de numerosos competidores a nivel regional, la calidad del servicio ofrecido puede ser inconsistente, lo que resulta en clientes insatisfechos

debido a problemas como atención deficiente, productos de baja calidad y empleados sin certificación. Esto puede considerarse una amenaza baja para el negocio.

2.8.1.5 Amenaza de productos sustitutos

Esta amenaza es alta, debido a la saturación del mercado con numerosos establecimientos que ofrecen servicios similares, algunos de los cuales pueden operar de manera informal y sin contar con personal certificado, y/o también ingreso de productos más tecnológicos.

2.8.1.6 Matriz de Porter

En la tabla 2-7, se presentará el resumen del análisis de la matriz de Porter, que nos proporcionará una visión global y detallada del proyecto en cuestión.

Tabla 2- 10 Fuerzas de Porter Salón pestañas y cejas

Fuerzas de Porter	Grado
Amenaza de nuevos competidores	mediana
Poder de negociación de los proveedores	mediana
Poder de negociación de clientes	bajo
Rivalidad entre competidores existente	bajo
Amenaza de productos sustitutos	alta

Fuente: Elaboración propia

2.8.2 Análisis de la 4P

El análisis de las 4 P del marketing se refiere a un enfoque que examina los componentes fundamentales de la estrategia de marketing de un producto o servicio. Las 4 P representan Producto, Precio, Distribución (Place) y Promoción, abarcando aspectos como la oferta del producto, su valor, su acceso al mercado y las estrategias de comunicación y promoción utilizadas para llegar a los consumidores. Este análisis es clave para diseñar y ejecutar estrategias de marketing eficaces que satisfagan las necesidades de los clientes y logren los objetivos comerciales de la empresa.

2.8.2.1 Producto

Análisis del producto en un salón de pestañas y cejas se centraría en destacar la variedad de servicios: Instalación de pestañas Efectos, Lifting, laminado y perfilado de cejas, calidad en servicio, personalización del servicio y productos certificados y aprobados ofrecidos para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes.

2.8.2.2 Precio

Los precios se establecieron considerando la competencia en el mercado que ofrece servicios similares en el sector. Se analizaron 6 establecimientos que brindan los mismos servicios y se calculó un promedio. Los detalles específicos de los precios están disponibles en la TABLA 2.6.1 Lista de precios

2.8.2.3 Distribución (Place)

La forma de vender con los clientes será a través de un canal directo, lo que significa que el cliente deberá visitar el local físico en la dirección Camino Agrícola 1710, Macul, Región Metropolitana, cerca del metro Camino Agrícola. Esta ubicación céntrica y accesible es un lugar concurrido y de fácil acceso para atraer a una amplia audiencia de clientes potenciales.

2.8.2.4 Promoción

La estrategia de promoción se centrará en el uso de plataformas populares como Instagram y TikTok, que son ampliamente utilizadas en la actualidad. Se lanzarán colaboraciones con influencers para generar interés y visibilidad. Además, se desarrollará una página web completa que proporcionará información detallada sobre los servicios y productos ofrecidos, incluyendo promociones especiales y la opción de reservar citas en línea para mayor comodidad de los clientes.

Esta presencia en redes sociales y la disponibilidad en línea buscan maximizar la exposición del salón de pestañas y cejas y facilitar el acceso a los servicios ofrecidos.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

En este tercer capítulo, se presentarán los costos técnicos necesarios para la operación del proyecto. Se realizará una cuantificación detallada de los insumos, equipos y herramientas requeridos, así como de los costos asociados a la puesta en marcha y las instalaciones. También se determinará el monto de la inversión inicial necesaria para comenzar el proyecto.

3.1.1 Agendamiento web y recepción del cliente

El servicio comienza cuando el cliente agenda su cita para el servicio, por página web, redes sociales o WhatsApp, realizando abono para asegurar la cita. Una vez cuando el cliente llegue al centro de estética se le hará pasar a una sala de espera y se ofrecerá te o café, acompañado de un pequeño snack.

3.1.2 Servicio

En este centro de estética se aplicarán tres distintos tipos de servicios, que son instalación pestañas una a una, lifting de pestañas, perfilado de cejas, laminado de cejas. Se llamará al cliente para hacer el servicio agendado desarrollado en las siguientes tablas:

Tabla 3 - 1: Instalación pestañas una a una.

Paso	Descripción
1. Preparación del Área de Trabajo	Desinfectar herramientas y área de trabajo; asegurarse de un ambiente limpio y libre de polvo.
2. Consulta con el Cliente	Discutir expectativas y elegir el tipo de pestañas (longitud, grosor, curvatura) según preferencias del cliente y características de sus pestañas naturales.
3. Limpieza de Pestañas Naturales	Limpiar pestañas naturales para eliminar residuos de maquillaje o aceite; asegurarse de que estén completamente secas antes de proceder.
4. Aplicación de Parches de Gel	Colocar parches de gel debajo de los ojos del cliente para proteger la piel y separar las pestañas inferiores de las superiores.
5. Separación de Pestañas Naturales	Usar pinzas para separar las pestañas naturales, creando espacio para la aplicación de la extensión.
6. Aplicación del Adhesivo	Sumergir una extensión de pestaña en una pequeña cantidad de adhesivo especializado; asegurarse de que la cantidad de adhesivo sea adecuada.
7. Colocación de la Extensión	Colocar la extensión sobre la pestaña natural, aproximadamente 1 mm desde la base, evitando que el adhesivo toque la piel; mantener en su lugar unos segundos.
8. Repetición del Proceso	Continuar separando y colocando extensiones hasta cubrir todas las pestañas deseadas; asegurarse de una distribución uniforme para un aspecto natural y equilibrado.
9. Secado del Adhesivo	Permitir que el adhesivo se seque completamente, usando un ventilador pequeño o secador de pestañas si es necesario; mantener los ojos cerrados durante el secado.
10. Revisión Final y Ajustes	Revisar todas las pestañas para asegurar una correcta colocación y hacer ajustes necesarios para un resultado perfecto.
11. Cuidado Posterior	Informar al cliente sobre los cuidados posteriores, como evitar agua, vapor y productos aceitosos durante 24-48 horas; proporcionar instrucciones de mantenimiento.

Fuente: elaboración propia

Tabla 3 - 2: lifting de pestañas.

Paso	Descripción
1. Preparación del Área de Trabajo	Desinfectar herramientas y el área de trabajo; asegurarse de que el ambiente esté limpio y libre de polvo.
2. Consulta con el Cliente	Discutir las expectativas del cliente sobre el resultado final y explicar el procedimiento del lifting de pestañas.
3. Limpieza de Pestañas Naturales	Limpiar cuidadosamente las pestañas naturales del cliente para eliminar cualquier residuo de maquillaje o aceite, asegurándose de que estén completamente secas.
4. Aplicación de Parches de Gel	Colocar parches de gel debajo de los ojos del cliente para proteger la piel y separar las pestañas inferiores de las superiores.
5. Colocación del Rodillo o Almohadilla de Silicona	Elegir el tamaño adecuado del rodillo o almohadilla de silicona según la longitud de las pestañas naturales del cliente; fijarlo en el párpado superior con un adhesivo suave.
6. Colocación de las Pestañas en el Rodillo/Almohadilla	Usar una herramienta especial o un palillo para levantar y adherir cada pestaña natural al rodillo o almohadilla, asegurándose de que estén bien alineadas y separadas.
7. Aplicación del Lifting Lotion	Aplicar la solución de lifting en las pestañas adheridas al rodillo o almohadilla; dejar actuar según el tiempo recomendado (generalmente entre 8-12 minutos).
8. Retiro del Lifting Lotion	Eliminar cuidadosamente la solución de lifting con un hisopo limpio o una almohadilla de algodón, asegurándose de no tocar la piel del párpado.
9. Aplicación del Fixing Lotion	Aplicar la solución fijadora en las pestañas para establecer la nueva forma curvada; dejar actuar según el tiempo recomendado (generalmente entre 8-12 minutos).
10. Retiro del Fixing Lotion	Eliminar cuidadosamente la solución fijadora con un hisopo limpio o una almohadilla de algodón, asegurándose de no tocar la piel del párpado.
11. Aplicación del Nutritive Lotion	Aplicar una loción nutritiva para hidratar y acondicionar las pestañas; dejar actuar unos minutos.
12. Retiro del Rodillo o Almohadilla	Retirar el rodillo o almohadilla de silicona con cuidado, asegurándose de que todas las pestañas se despeguen suavemente.
13. Revisión Final	Revisar las pestañas para asegurarse de que todas estén bien curvadas y el resultado sea uniforme; hacer cualquier ajuste necesario.
14. Cuidado Posterior	Informar al cliente sobre los cuidados posteriores, como evitar el agua, el vapor y los productos aceitosos durante las primeras 24-48 horas; proporcionar instrucciones de mantenimiento

Fuente: elaboración propia

Tabla 3 - 3: Perfilado de cejas.

Paso	Descripción
1. Preparación del Área de Trabajo	Desinfectar herramientas y el área de trabajo; asegurarse de que el ambiente esté limpio y libre de polvo.
2. Consulta con el Cliente	Discutir las expectativas del cliente sobre la forma y el estilo deseado de las cejas; evaluar la estructura facial y las características naturales de las cejas.
3. Limpieza de Cejas	Limpiar la zona de las cejas para eliminar cualquier residuo de maquillaje o aceite, asegurándose de que la piel esté completamente limpia y seca.
4. Marcado de la Forma	Utilizar un lápiz de cejas o un marcador especializado para delinear la forma deseada de las cejas, tomando en cuenta la simetría y las proporciones faciales del cliente.
5. Depilación con Pinzas/Hilo	Elegir el método de depilación adecuado según las preferencias del cliente (pinzas o hilo); eliminar el vello no deseado fuera de la línea marcada.
6. Recorte de Cejas	Usar tijeras pequeñas para recortar los vellos largos que sobresalgan de la forma deseada; peinar las cejas hacia arriba y luego recortar el exceso de longitud.
7. Relleno y Definición	Aplicar un lápiz de cejas, polvo o gel para rellenar y definir las cejas, siguiendo la forma natural y los trazos ligeros para un aspecto natural.
8. Aplicación de Gel Fijador	Usar un gel fijador transparente o teñido para mantener las cejas en su lugar y proporcionar un acabado pulido y duradero.
9. Revisión Final	Revisar la forma y el estilo de las cejas para asegurarse de que cumplan con las expectativas del cliente; hacer cualquier ajuste necesario para perfeccionar el perfilado.
10. Cuidado Posterior	Proporcionar al cliente consejos sobre cómo mantener la forma de las cejas y recomendar productos adecuados para el cuidado diario.

Fuente: elaboración propia

Tabla 3 - 4: Laminado de cejas.

Paso	Descripción
1. Preparación del Área de Trabajo	Desinfectar herramientas y el área de trabajo; asegurarse de que el ambiente esté limpio y libre de polvo.
2. Consulta con el Cliente	Discutir las expectativas del cliente sobre el resultado final y explicar el procedimiento del laminado de cejas.
3. Limpieza de Cejas	Limpiar la zona de las cejas para eliminar cualquier residuo de maquillaje o aceite, asegurándose de que la piel esté completamente limpia y seca.
4. Aplicación del Adhesivo	Aplicar una capa fina de adhesivo en las cejas para mantener los vellos en su lugar durante el proceso de laminado.
5. Colocación de la Loción de Elevación	Aplicar la loción de elevación en las cejas, asegurándose de cubrir cada vello; dejar actuar según el tiempo recomendado (generalmente entre 8-12 minutos).
6. Retiro de la Loción de Elevación	Eliminar cuidadosamente la loción de elevación con un hisopo limpio o una almohadilla de algodón.
7. Aplicación de la Loción Fijadora	Aplicar la loción fijadora en las cejas para establecer la nueva forma; dejar actuar según el tiempo recomendado (generalmente entre 8-12 minutos).
8. Retiro de la Loción Fijadora	Eliminar cuidadosamente la loción fijadora con un hisopo limpio o una almohadilla de algodón.
9. Tinte de Cejas (opcional)	Si el cliente lo desea, aplicar el tinte en las cejas para darles un color más definido; dejar actuar según el tiempo recomendado y luego retirar con cuidado.
10. Aplicación de Loción Nutritiva	Aplicar una loción nutritiva o aceite para hidratar y acondicionar las cejas, dejándolas suaves y saludables.
11. Peinado y Fijación Final	Peinar las cejas en la dirección deseada y aplicar un gel fijador para mantenerlas en su lugar y proporcionar un acabado pulido.
12. Revisión Final	Revisar el laminado para asegurarse de que las cejas estén uniformes y el resultado cumpla con las expectativas del cliente; hacer cualquier ajuste necesario.
13. Cuidado Posterior	Informar al cliente sobre los cuidados posteriores, como evitar el agua, el vapor y los productos aceitosos durante las primeras 24-48 horas; proporcionar instrucciones de mantenimiento.

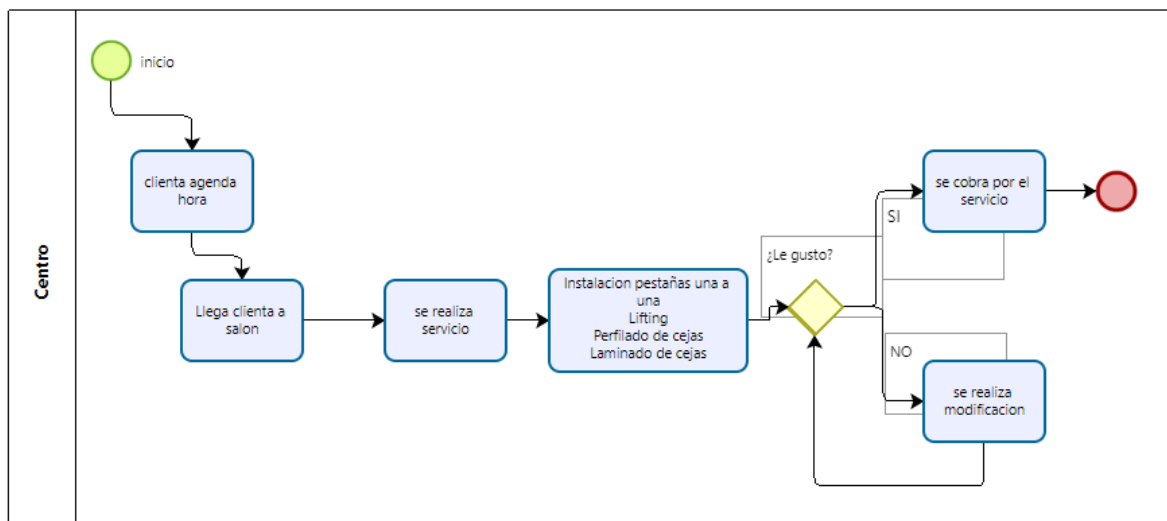
Fuente: elaboración propia

3.1.3 Agendar nueva cita y realizar el cobro

Luego de terminar el servicio realizado, se le cobrará el valor del servicio, donde se puede pagar con efectivo o transferencia.

3.2 DIAGRAMA DE FLUJO

El diagrama de flujo a continuación ilustra el proceso de atención al cliente en nuestro centro de belleza. Este proporciona una representación visual detallada de las etapas y las decisiones clave involucradas en la prestación de servicios.



Fuente: elaboración propia con programa Bizagi.

Figura 3 -1 Diagrama de flujo.

3.3 SELECCIÓN DE EQUIPOS

3.3.1 Área administrativa

Se hace una selección de equipos administrativos necesarios para el correcto funcionamiento del centro de estética.

Tabla 3 - 5: Equipo Administrativo.

EQUIPO	CANTIDAD	COSTO (\$/UNIDAD)	COSTO TOTAL (\$)	COSTO TOTAL (UF)
ESCRITORIO	1	49.000	49.000	1,3
SILLAS	2	22.490	44.980	1,2
NOTEBOOK	1	264.990	264.990	7,05
CELULAR	1	199.990	199.990	5,32
IMPRESORA	1	179.990	179.990	4,79
BASURERO	1	9.690	9.690	0,26
HERVIDOR	1	10.000	10.000	0,27
LOZA	1	4990	4990	0,13
DISPENSADOR DE AGUA	1	89.990	89.990	2,39
PLANTAS DECORATIVAS	5	55.000	55.000	1,46
TOTAL			908.620	24,17

Fuente: elaboración propia

3.3.2 Zona de Trabajo

Tabla 3 - 6: Zona de Trabajo.

EQUIPO	CANTIDAD	COSTO (\$/UNIDAD)	COSTO TOTAL (\$)	COSTO TOTAL (UF)
Espejo	2	19.000	38.000	1,01
Carros organizadores	2	17.490	34.980	0,93
Camillas	2	144.990	289.980	7,71
Lampara iluminación	2	10.833	21.666	0,58
Aro de luz	2	6990	13.980	0,37
Esterilizador	2	6990	13.980	0,37
Taburete	2	58.900	117.800	3,13
BASURERO	2	9.690	19.380	0,52
TOTAL			579.766	14,66

Fuente: elaboración propia

A continuación, en la tabla 3 - 7 se resumen el costo total se la selección de equipos para el buen funcionamiento del centro de estética:

Tabla 3 - 7: Resumen costo de equipos.

EQUIPO	COSTO TOTAL (\$)	COSTO TOTAL (UF)
Equipo Administrativo	908.620	24,17
Zona de Trabajo	579.766	14,66
TOTAL	1.483.386	38,72

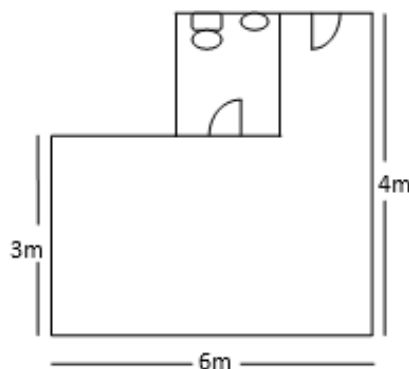
Fuente: elaboración propia.

3.4 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS

Por el momento no hay proyectos complementarios asociados a la empresa. A medida que el proyecto vaya avanzando se evaluara la posterior integración de otro servicio o proyecto complementario.

3.5 LAY-OUT

El plano corresponde a un departamento ubicado en Camino agrícola 1710, Macul, Región metropolitana. a pasos del metro Camino Agrícola (línea 5), con una excelente ubicación colindada a zona universitaria, residencial, colegios, cesfam, restaurantes y negocios. Está ubicado en el piso 14, La superficie del Estudio es de 24 m² y contiene 1 baño. Su ubicación es privilegiada por su gran conectividad con grandes avenidas que dirigen hacia distintos puntos de la ciudad.



Fuente: elaboración propia.

Figura 3 - 2: Lay-out del local.

3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS

Los insumos son aquellos recursos proporcionados para el uso del cliente, destinados a satisfacer sus necesidades esenciales de manera efectiva y eficiente.

3.6.1 Insumos administrativos y de aseo

La adecuada gestión de los insumos de aseo y administrativos es crucial para garantizar la eficiencia operativa y el mantenimiento de un entorno de trabajo ordenado y funcional. Los insumos de aseo incluyen productos y materiales esenciales para la limpieza y desinfección, mientras que los insumos administrativos abarcan artículos necesarios para el funcionamiento diario y la gestión eficiente de las actividades administrativas.

Tabla 3 - 8: Productos insumos administrativos y de aseo

Insumo	Cantidad	Costo (\$/unidad)	Costo total (\$)	Cantidad Anual	Costo total (\$/anual)	Costo total (UF/Anual)
PAPEL HIGIÉNICO	16	625	10.000	4	40.000	1,06
JABÓN	2	1.251	2.502	4	10.008	0,27
CLORO	2	1145	2.290	4	9.160	0,24
BOLSAS DE BASURA	10	129	1.290	4	5.160	0,14
ESCOBILLÓN	1	3.490	3.490	2	6.980	0,19
PALA	1	1523	1.523	2	3.046	0,08
MOPA	1	8.090	8.090	2	16.180	0,43
LIMPIA PISO	5	991	4.955	2	9.910	0,26
RESMA OFICIO	1	3.890	3.890	2	7.780	0,21
LÁPIZ PASTA	6	290	1.740	1	1.740	0,05
CORCHETERA	1	3.790	3.790	1	3.790	0,10
CORCHETES	2	290	580	2	1.160	0,03
Total	-	-	-	-	114.914	3,06

Fuente: elaboración propia.

3.6.2 Productos y subproductos

En esta sección se detallan los productos y subproductos necesarios para llevar a cabo los servicios de lifting de pestañas y manicura en el centro de estética. Estos insumos incluyen todos los materiales y herramientas esenciales que se utilizarán en cada procedimiento, garantizando la calidad y efectividad de los tratamientos ofrecidos.

3.6.2.1 productos Instalación Pestañas una a una

Un enfoque riguroso en la selección y manejo de estos productos no solo asegura la satisfacción del cliente, sino que también contribuye a la reputación y éxito del servicio ofrecido.

Tabla 3 - 9: Productos para instalación pestañas una a una

Insumo	Cantidad	Costo (\$/unidad)	Costo total (\$)	Cantidad Anual	Costo total (\$/anual)	Costo total (UF/Anual)
NATUHANA 0,07 C MIX	6	2642	15852	4	63408	1,69
NATUHANA 0,07 D MIX	6	2642	15852	4	63408	1,69
NATUHANA VOLUMEN TECNOLÓGICO Y MIX	6	2492	14952	4	59808	1,59
NATUHANA VOLUMEN RUSO 4D MIX	3	3710	11130	4	44520	1,18
PINZA AISLADORA	2	6500	13000	1	13000	0,35
PINZA CURVA	2	6500	13000	1	13000	0,35
PINZA L (VOLUMEN Y RIMEL)	2	6500	13000	1	13000	0,35
ESPEJO	2	1200	2400	1	2400	0,06
CEPILLOS	200	50,4	10080	12	120960	3,22
PARCHES GEL	200	17,33	3466	12	41592	1,11
DISPENSADOR AGUA	2	1209	2418	1	2418	0,06
SHAMPOO	2	2500	5000	3	15000	0,40
CIRCULO CON BASE ADHESIVA	50	32,6	1630	1	1630	0,04
CINTA AISLANTE	5	552,8	2764	2	5528	0,15
MICROCEPILLO DESECHABLE	200	8	1600	8	12800	0,34
PEGAMENTO SKY	2	3580	7160	8	57280	1,52
TOHALLA DE ALGODÓN	4	927	3708	8	29664	0,79
ALCOHOL DESINFECTANTE	1	1690	1690	4	6760	0,18
BROCHA LIMPIEZA	50	206,42	10321	2	20642	0,55
TOTAL					586.818	15,61

Fuente: elaboración propia.

3.6.2.2 Productos Lifting de pestañas y Laminado de Cejas

Tabla 3 - 10: Productos para lifting de pestañas y perfilado de cejas

Producto	Cantidad	Costo (\$/unidad)	Costo total (\$)	Cantidad Anual	Costo total (\$/anual)	Costo total (UF/Anual)
BIGUDÍES	2	3.500	7.000	2	14.000	0,37
TOHALLA DE ALGODÓN	4	927	3708	3	11.124	0,30
SET LIFTING 3 PASOS	2	52.000	104.000	2	208.000	5,53
PINCELES	2	9.990	19.980	2	39.960	1,06
PAPEL FILM	1	3.000	3.000	3	9.000	0,24
TINTE	1	8.000	8.000	4	32.000	0,85
CEPILLOS PESTAÑAS	100	49,9	4.990	4	19.960	0,53
COTONES	200	7,25	1.450	4	5.800	0,15
MONDADIENTES	150	6,6	990	6	5.940	0,16
HERRAMIENTA Y	30	110	3.297	1	3.297	0,09
VENTILADOR PORTÁTIL	2	4.898	9.796	1	9.796	0,26
Total	-	-		-	358.877	9,55

Fuente: elaboración propia.

3.6.2.3 Perfilado de cejas

Tabla 3 - 11: Productos para perfilado de cejas

Producto	Cantidad	Costo (\$/unidad)	Costo total (\$)	Cantidad Anual	Costo total (\$/anual)	Costo total (UF/Anual)
PINZAS	2	1840	3.680	2	7.360	0,20
HILO	2	3900	7.800	2	15.600	0,41
LAPIZ CEJA	2	1800	3.600	2	7.200	0,19
TIJERAS PEQUEÑAS	2	3000	6.000	1	6.000	0,16
ALGODÓN	4	927	3.708	2	7.416	0,20
DESMAQUILLANTE	2	2990	5.980	2	11.960	0,32
REGLA	2	2000	4.000	1	4.000	0,11
CEPILLO DUAL	2	3000	6.000	2	12.000	0,32
TOTAL					71.536	1,90

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 3 - 12, se muestran los costos totales.

Tabla 3 - 12: Costo total

ITEM	Costo total (\$/anual)	Costo total (UF/Anual)
INSUMOS	114.914	3,06
PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS	1.017.231	27,06
TOTAL	1.132.145	30,11

Fuente: elaboración propia.

3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO

La capacidad de adaptación de la empresa puede evaluarse en función de la demanda, dado que esta está sujeta a las fluctuaciones del mercado. Una disminución en la demanda puede ser causada por diversos factores, tales como condiciones climáticas adversas, la entrada de nuevos competidores, entre otros. En este contexto, el centro de estética se concentrará en estrategias para captar nuevos clientes o recuperar a los que se han perdido, a través de tácticas de marketing, promociones y colaboraciones con influencers.

3.8 CONSUMOS DE ENERGÍA

Estos tipos de consumos no aplicara en el proyecto, ya que, el valor del arriendo incluye el costo del agua, gastos comunes del edificio y servicio de gas. Estos costos están contemplados dentro del pago de gastos comunes, sumando un total equivalente a 1,86 UF al mes (aproximadamente \$70.000).

3.9 PROGRAMAS DE TRABAJO; TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL

En cualquier organización, los empleados juegan un rol fundamental en determinar el éxito o el fracaso de la empresa. Por ello, en el presente proyecto se llevará a cabo un proceso de selección exhaustivo para contratar a profesionales altamente cualificados y con experiencia específica en el ámbito de los servicios estéticos. Se incorporarán 2 especialistas con competencias en pestañas y cejas garantizando así la prestación de servicios de alta calidad.

3.9.1 Turnos

La carga laboral y asignación de trabajos en el servicio representa un punto muy importante para poder asegurar la productividad.

La jornada laboral total quedará establecida de la siguiente manera:

- Lunes a viernes de 10:00 a 19:00
- Horas de colación de 14:00 a 15:00 hora
- Sábados el turno será de 09:00 a 14:00 hora.

Con esto el personal trabajaran 40 horas a la semana con una hora de colación.

3.9.2 Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos

En esta sección se detallan los perfiles de los trabajadores, con sus cargos y sueldos

Cargo Lashista

Perfil Profesional - Enseñanza media completa

- Certificada en Lashista
- Certificada en Laminado y perfilado de cejas

Funciones y

- Realizar servicio de calidad en Laminado y perfilado de cejas.

Responsabilidades

- Realizar servicio de calidad en instalación de pestañas.
- Realizar limpieza de su puesto de trabajo y local.

Conocimientos Mínimos - Saber utilizar herramientas especiales

Experiencia Laboral - Acorde con el cargo (mínimo 1 año)

Es necesario considerar a 2 personas que estarán encargadas de llevar a cabo el negocio, se detallan a continuación sus cargos y rentas.

Tabla 3 – 13: Remuneraciones

Cargos	Sueldo mensual	Cantidad	Costo total	Costo UF
Lashista/ Brow artist (Dueño/Gerente)	\$1.000.000 liquido	1	\$ 1.000.000	26,60
Lashista/ brow artist Junior	\$800.000 liquido	1	\$ 800.000	1,28
		Total, Mensual	\$ 1.800.000	47,88
		Total, Anual	\$21.600.000	574,56

Fuente: Elaboración propia.

3.10 INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES

En este punto se determinará el total de las inversiones necesarias en equipos y arreglos para el local, con el fin de ofrecer servicios especializados en pestañas y cejas. Se han realizado cotizaciones detalladas de los costos del equipamiento y la infraestructura para determinar la inversión total del proyecto.

Dando como resultado un total en activos fijos de 38,72 UF.

Tabla 3 – 14: Inversiones Totales

EQUIPO	CANTIDAD	COSTO (\$/UNIDAD)	COSTO TOTAL (\$)	COSTO TOTAL (UF)
Escritorio	1	49.000	49.000	1,3
Sillas	2	22490	44980	1,2
Notebook	1	264990	264990	7,05
Celular	1	199.990	199.990	5,33
Impresora	1	179990	179990	4,8
Basurero	3	9690	29070	0,78
Hervidor	1	10000	10000	0,27
Loza	1	4990	4990	0,13
Dispensador De Agua	1	89.990	89.990	2,4
Plantas Decorativas	5	10.000	50.000	1,33
Espejo	2	19.000	38.000	1,01
Carros Organizadores	2	17.490	34.980	0,93
Camillas	2	144.990	289.980	7,73
Lampara Iluminación	2	10.833	21.666	0,58
Aro De Luz	2	6990	13.980	0,37
Esterilizador	2	6990	13.980	0,37
Taburete	2	58.900	117.800	3,14
TOTAL			1.453.386	38,72

Fuente: elaboración propia.

3.11 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo incluye los recursos necesarios para que el proyecto funcione y forma parte de la inversión total. Para calcular el capital de trabajo, utilizaremos el método de déficit máximo acumulado, tomando en cuenta los primeros doce meses de operación.

3.11.1 Costos Fijos

En la tabla 3-16 se muestran los distintos tipos de costos fijos que aplicaran al proyecto.

Tabla 3 - 15: Costos Fijos.

Costos Fijos	Costo Total (\$/mensual)	Costo Total (UF/mensual)	Costo Total (\$/anual)	Costo Total (UF/anual)
Arriendo	350.000	9,31	4.200.000	111,71
Sueldos	1.800.000	47,88	21.600.000	574,51
Electricidad y agua	70.000	1,86	840.000	22,34
Internet y Teléfono	35.990	0,96	431.880	11,49
Total	2.255.990	60,00	27.071.880	720,05

Fuente: elaboración propia.

3.11.2 Costos variables

En la tabla 3-19 se observan los costos variables que, para el caso del proyecto, aplica solamente los insumos de producción.

Tabla 3 - 16: Costos Variables

ITEM	Costo total (\$/anual)	Costo total (UF/Anual)
TOTAL INSUMOS	1.132.145	30,11

Fuente: elaboración propia.

3.11.3 Capital de trabajo

Se presenta un análisis detallado del capital de trabajo necesario para el funcionamiento del proyecto en la Tabla 3-17. Este análisis se basa en variables clave como la demanda, el precio de los servicios, y los costos tanto fijos (arriendo, sueldos, electricidad, agua, internet y teléfono) como costos variables (insumos).

Tabla 3 - 17: Capital de trabajo

DEMANDA ESTIMADA	2112											
PORCENTAJE DE PARTICIPACION	2%	2%	3%	6%	8%	10%	10%	11%	12%	12%	12%	12%
MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Demanda	42.24	42.24	63.36	126.72	168.96	211.2	211.2	232.32	253.44	253.44	253.44	253.44
Ingresos	28.63	28.63	42.95	85.90	114.53	143.17	143.17	157.49	171.80	171.80	171.80	171.80
Costos variables	13.28	13.28	19.92	39.84	53.12	66.40	66.40	73.04	79.68	79.68	79.68	79.68
Costos Fijos mensuales	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14	60.14
Costos Totales	73.42	73.42	80.06	99.98	113.26	126.54	126.54	133.18	139.82	139.82	139.82	139.82
Saldo	-44.79	-44.79	-37.11	-14.08	1.28	16.63	16.63	24.31	31.98	31.98	31.98	31.98
Saldo Actualizado	-44.79	-89.57	-126.68	-140.76	-139.49	-122.86	-106.23	-81.92	-49.94	-17.95	14.03	46.01

Fuente: elaboración propia.

Es en el mes cuatro es donde se provoca el mayor déficit acumulado con un valor igual a 140,76UF, y el mes quinto es donde se encuentra el ultimo déficit acumulado.

3.12 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Los costos de puesta en marcha del proyecto representan los gastos iniciales necesarios para preparar el establecimiento antes de que comience la operación formal de la empresa. Estos costos se incurren en una sola ocasión y abarcan diversas áreas clave para la apertura del negocio, incluyendo los aspectos legales requeridos para operar, la compra de equipamiento y mobiliario, y la preparación del local.

Estos gastos son fundamentales para asegurar que el proyecto cumpla con todos los requisitos previos a su lanzamiento y pueda iniciar sus actividades de manera efectiva.

3.12.1 Mes de garantía

El valor del arriendo del local es de 9,31 UF, lo que equivalen a \$350.000, como todo tipo de contrato, el arrendador solicita un mes de garantía que sería el mismo valor de las 9,31UF.

3.12.2 Marketing y publicidad

Como se entrará a un mercado potente, donde la competencia es demasiada, se invertirá \$200.000 en marketing y publicidad, para así tener un buen posicionamiento.

3.12.3 Trámites legales

Para hacer un centro de estética en cualquier comuna, se deben cumplir normas y generar documentos en distintos medios como el SII y municipalidad. Para esta ocasión se necesitan \$470.545 para cubrir todo tipo de trámites legales. Los montos se dividen de la siguiente manera:

Tabla 3 - 18: Costo trámites legales.

Ítem	Costo (\$)	UF
Registro de marca	190.545	5,08
Publicación en Diario	30.000	0,80
Abogado	90.000	2,40
Derechos notariales	45.000	1,20
Patente municipal	125.000	3,33
Totales	470.545	12,54

Fuente: elaboración propia.

3.12.4 Página web

Se desarrollará una página web que mostrará los servicios ofrecidos y los perfiles de las lashistas. Se asignará una inversión de \$200.000 para garantizar un dominio y hosting de alta calidad, dado que la gestión de citas en línea será un componente fundamental para el éxito de este negocio.

Los costos de puesta en marcha se consideran:

Tabla 3 - 19: Costo Puesta En Marcha

Ítem	Costo (\$)	Costo (UF)
Mes de Garantía	350.000,00	9,33
Trámites Legales	470.545,00	12,54
Marketing	200.000,00	5,33
Página Web y Profesional	200.000,00	5,33
Subtotal Puesta en Marcha	1.220.545,00	32,54

Fuente: elaboración propia.

3.13 COSTOS IMPREVISTOS

Estos costos no presupuestados surgen de manera inesperada, como fallas de equipo, desastres naturales o eventos importantes. Para este proyecto, se estima que los costos de imprevistos representarán el 10% de la suma de los activos fijos, capital de trabajo e inversión inicial. La tabla 3-20 muestra un resumen de estas inversiones y sus costos imprevistos.

Tabla 3 – 20. Resumen Inversión

Ítem	Costo (\$)	Costo (UF)
Mes de Garantía	350.000,00	9,33
Trámites Legales	470.545,00	12,54
Marketing	200.000,00	5,33
Página Web y Profesional	200.000,00	5,33
Subtotal Puesta en Marcha	1.220.545,00	32,54
Imprevistos (10%)	102.054,50	2,72
Total Puesta en Marcha	1.322.599,50	35,26

Fuente: elaboración propia.

3.14 RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL

El análisis de prefactibilidad del mercado confirma la viabilidad y el potencial del centro de estética especializado en servicios de pestañas y cejas. En base a este estudio, la inversión inicial se estructura en cuatro componentes clave, que aseguran tanto el cumplimiento de los requisitos operativos como la adecuada entrada al mercado:

Para los activos fijos se asignaron 38,72 UF para la adquisición y adecuación del equipamiento esencial. Esta inversión incluye camillas, mobiliario, herramientas especializadas, dispositivos electrónicos y elementos decorativos, los cuales permitirán ofrecer servicios de alta calidad y satisfacer las expectativas del mercado identificado.

Para el capital de trabajo, considerando la demanda estimada y el comportamiento de los costos operacionales durante los primeros meses, se proyecta un capital de trabajo de 140,20 UF. Este monto cubre los costos fijos (arriendo, sueldos, servicios básicos) y variables (insumos), garantizando la continuidad operativa del negocio hasta alcanzar el punto de equilibrio, según los hallazgos del estudio de mercado.

En los costos puesta en marcha, se contemplaron gastos únicos para asegurar la apertura del establecimiento, tales como el pago del mes de garantía del arriendo, trámites legales, marketing inicial y el desarrollo de una página web. Estos costos suman 32,54 UF, lo que respalda el cumplimiento normativo y un posicionamiento inicial sólido en el mercado.

Y como costos de imprevistos se destinó un 10% adicional sobre la inversión base, equivalente a 2,72 UF, para cubrir contingencias y asegurar la resiliencia del negocio ante imprevistos operacionales o fallas de equipamiento.

Total, de la Inversión Inicial estimada 274,05 UF, derivado del análisis de prefactibilidad, respalda la viabilidad técnica, comercial y financiera del proyecto, garantizando una implementación robusta y un posicionamiento estratégico acorde a las oportunidades del mercado.

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

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

4.1 ADMINISTRATIVA

4.1.1 Personal

Para el éxito del proyecto, es fundamental contar con personal altamente capacitado y calificado que garantice el cumplimiento de todos los objetivos establecidos, asegurando así la rentabilidad del negocio. En el centro de estética, se contratará a dos profesionales especializadas en el área de pestañas

4.1.2 Estructura organizacional

La estructura organizacional del centro de estética será sencilla pero eficaz, compuesta por dos personas clave:

Tabla 4 - 1: Cargos

Cargo	Rol	Responsabilidades
Dueño e Inversionista/Trabajador	Dirección estratégica, gestión y trabajador especializado en pestañas	- Dirección estratégica y toma de decisiones - Gestión financiera y administrativa - Atención a clientes y prestación de servicios de estética - Supervisión y apoyo al personal
Trabajador Especializado	Atención y prestación de servicios de estética	- Proveer servicios de calidad a los clientes - Mantener el orden y la limpieza de su área de trabajo - Colaborar con el dueño en actividades operativas según sea necesario

Fuente: elaboración propia.

Esta estructura organizacional, aunque simple, permitirá una gestión eficiente y un enfoque directo en la Sistemas de información administrativos

4.1.3 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos

Se presenta una descripción del único cargo administrativo, el cual asume múltiples responsabilidades clave dentro del proyecto.

Tabla 4 - 2: Descripción de cargo Administrativo.

Cargo	Perfil	Responsabilidades
Dueño e Inversionista/Trabajador	- Formación: Educación superior en administración o gestión de negocios Experiencia: Experiencia en gestión administrativa y en estética. Habilidades: Liderazgo, gestión de recursos, atención al cliente.	- Dirección estratégica y toma de decisiones. -Gestión financiera y administrativa -Atención a clientes y prestación de servicios -Supervisión y apoyo al personal.
Trabajador Especializado	Atención y prestación de servicios de estética	- Proveer servicios de calidad a los clientes - Mantener el orden y la limpieza de su área de trabajo - Colaborar con el dueño en actividades operativas según sea necesario

Fuente: elaboración propia.

4.2 LEGAL

4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional

El marco legal para el proyecto de un centro de estética especializado en pestañas y cejas en Chile está compuesto por diversas normativas nacionales e internacionales. Estas regulaciones abarcan desde los requisitos para el establecimiento de negocios hasta los estándares para la prestación de servicios de belleza. A continuación, se presenta un resumen de las principales leyes y normativas relevantes.

Tabla 4 - 3: Marco Legal Nacional

Normativa	Descripción
Ley 19.496	– Ley de Protección de los Derechos de los Consumidores Establece derechos y obligaciones en la relación entre proveedores de servicios y consumidores, asegurando la calidad y seguridad de los servicios ofrecidos.
Ley 20.720	– Ley de Reorganización y Liquidación de Empresas y Personas Regula procedimientos de reorganización y liquidación de empresas, proporcionando un marco legal para la gestión de problemas financieros en el negocio.
Ley 21.207	– Ley de Regulación de Servicios de Estética Establece requisitos para los servicios de estética, incluyendo normas de higiene, seguridad y capacitación de profesionales del área.
Decreto Exento N.º 50 de 2011	– Reglamento de Establecimientos de Salud Define las condiciones mínimas para el funcionamiento de establecimientos de salud, aplicable a los centros de estética como parte de las normas de higiene y seguridad.
Resolución Exenta N.º 736/2002	– Normas Técnicas de Estética Establece los requisitos técnicos para la prestación de servicios de estética, incluyendo los estándares para procedimientos de pestañas y cejas.
Patente Municipal	- Permiso requerido por cada municipalidad para operar un negocio, que debe ser renovado anualmente y cumplir con las normativas locales

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4 - 4: Marco Legal Internacional

Normativa	Descripción
**Normas de la Organización Mundial de la Salud (OMS)	Directrices internacionales sobre prácticas de higiene y salud que, aunque no son leyes, influyen en la legislación nacional y prácticas del sector de la estética.
Normas de la Comisión Europea (CE) sobre Seguridad de Productos Cosméticos	Directrices para la fabricación y comercialización de productos cosméticos, aplicables en el contexto internacional y relevantes para la elección de productos en el centro de estética.

Fuente: elaboración propia.

4.2.2 Aspectos legales del giro del proyecto

Para este proyecto se tendrá una organización legal como persona jurídica.

Esta forma jurídica permite a la empresa asumir derechos, obligaciones y deudas de manera autónoma, protegiendo el patrimonio personal de los socios. Los principales beneficios de constituir una persona jurídica son los siguientes:

- Responsabilidad Limitada: Los socios o accionistas solo responden hasta el monto de su aporte de capital, protegiendo su patrimonio personal.
- Patrimonio Autónomo: La entidad posee un patrimonio separado del de sus miembros, utilizado exclusivamente para sus fines legales y comerciales.
- Capacidad Legal: La empresa puede celebrar contratos, adquirir bienes y contraer deudas bajo su propio nombre.

4.2.3 Incentivos

En la fase inicial del proyecto, no se ofrecerán incentivos adicionales al personal, ya que los contratos se regirán solo por las leyes laborales vigentes debido a posibles contingencias derivadas de la demanda real.

4.2.4 Aspectos laborales

El proyecto debe cumplir con el DFL N°1 del Código del Trabajo, normativa chilena que regula aspectos esenciales como el contrato de trabajo, la capacitación laboral, la protección de los trabajadores, y sus derechos y deberes. Esta ley abarca temas como remuneraciones, jornada laboral, permisos, seguros para accidentes de trabajo y protección a la maternidad, entre otros.

4.2.5 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente

Se asegura el cumplimiento de todas las obligaciones legales relacionadas con los trabajadores, que incluyen el pago de las cotizaciones previsionales de salud y previsión para indemnización en caso de despidos.

4.3 SOCIETARIA

4.3.1 Relación entre los inversionistas

La estructura societaria de la empresa está configurada como una Sociedad Individual de Responsabilidad Limitada (SIRL). Este modelo empresarial está diseñado para que una sola persona natural pueda asumir el rol de propietario e inversionista, eliminando la necesidad de gestionar relaciones entre múltiples socios.

4.3.2 Estructura societaria

Como se menciona anteriormente, la estructura jurídica de la empresa es una Sociedad Individual de Responsabilidad Limitada (SIRL). Esta figura legal se caracteriza por estar formada por una sola persona natural, quien mantiene un patrimonio distinto del de la sociedad, garantizando así una protección adicional del capital personal del inversionista. La SIRL se dedica exclusivamente a actividades comerciales y opera bajo las normativas del Código de Comercio, con excepción de las actividades reservadas para las sociedades anónimas.

4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

Los costos asociados al proyecto comprenden, en primer lugar, los gastos relacionados con la constitución de la sociedad, la inscripción en el Registro de Comercio y la publicación en el Diario Oficial. Además, se deben considerar los gastos para la obtención de la patente comercial. Los trámites ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) no generan costos adicionales.

4.4 TRIBUTARIA

4.4.1 Sistema tributario

Para el salón de pestañas y cejas, se ha seleccionado el Régimen de Renta Presunta del sistema tributario chileno. Este régimen se basa en una presunción de ingresos, facilitando el cumplimiento de las obligaciones fiscales para pequeñas empresas.

Bajo el Régimen de Renta Presunta, el salón deberá:

- Declarar Mensualmente el IVA mediante el Formulario 29, reportando el IVA cobrado y el IVA pagado en compras.
- Declarar Anualmente los Ingresos con el Formulario 22, basado en una presunción de ingresos para calcular el impuesto a la renta.
- Emitir Boletas de Venta para clientes individuales y Facturas Electrónicas para clientes comerciales.
- Mantener un Registro Básico de Ingresos y Egresos, aunque no se requiere una contabilidad detallada.
- Cumplir con los Plazos de Presentación y considerar la contratación de un contador o asesor fiscal para asegurar el cumplimiento de todas las normativas del Servicio de Impuestos Internos (SII).

Este régimen tributario permite al salón de pestañas y cejas gestionar sus obligaciones fiscales de manera eficiente, cumpliendo con las leyes chilenas mientras se enfoca en el desarrollo de su negocio.

4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto

Para garantizar una adecuada gestión de los gastos e impuestos, y evitar problemas tributarios, la contabilidad del salón será realizada en colaboración entre el trabajador/dueño y un contador profesional.

El trabajador/dueño será responsable de registrar los ingresos y egresos del salón, así como de mantener la documentación contable necesaria para el funcionamiento del negocio. El contador se encargará de elaborar el balance mensual, completar los formularios tributarios, y gestionar el pago del IVA y las cotizaciones previsionales correspondientes.

Esta estructura colaborativa asegura una administración financiera eficiente y el cumplimiento de las obligaciones fiscales, mediante la división de tareas entre la gestión diaria del trabajador/dueño y el asesoramiento especializado del contador.

4.5 FINANCIERA

4.5.1 Fuentes de financiamiento

En este capítulo se analizan las diferentes alternativas de financiamiento disponibles para la ejecución del proyecto.

Las opciones disponibles son, aportes desde capitales propios, por parte de los socios o bien por créditos otorgados por instituciones financieras.

4.5.2 Inversionistas

Para realizar el estudio del centro de estética, se consideran diferentes formas de financiamiento, las cuales son compartidas entre uso de capital propio y de recursos económicos externos, donde será evaluada la proporción de capital que cada uno deba aportar.

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

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

4.5.3 Instituciones crediticias

La institución crediticia seleccionada para solicitar el crédito es Banco Estado, que ofrece financiamiento para pequeños empresarios. Este crédito puede ser utilizado para capital de trabajo, compra de insumos, adquisición de equipamientos, pagos a proveedores o empleados, o para financiar cualquier etapa del ciclo del negocio.

En la siguiente tabla se detallan las condiciones del crédito, el cual está considerado bajo la categoría de "crédito comercial con tasa reajutable" (UF). Para un plazo de 5 años (60 cuotas), se aplicará una tasa de interés anual de 3,78% (Estado, s.f.), ya que, en ambos casos de financiamiento del 50%, el valor del crédito es inferior a 2000 UF.

Tabla 4- 5 Financiamiento 25%

TABLA PAGO DE LA DEUDA (PRESTAMO BANCARIO) 25%						
Monto de Crédito		53,70				
Tasa de Interés		3,78%				
años		5				
NO.	SALDO INICIAL	TASA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO FINAL
	53,70	3,8%				53,70
01	53,70	3,8%	11,99	2,03	9,96	43,74
02	43,74	3,8%	11,99	1,65	10,34	33,41
03	33,41	3,8%	11,99	1,26	10,73	22,68
04	22,68	3,8%	11,99	0,86	11,13	11,55
05	11,55	3,8%	11,99	0,44	11,55	0,00
TOTAL, GENERAL			59,94	6,24	53,70	

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4- 6 Financiamiento 50%

TABLA PAGO DE LA DEUDA (PRESTAMO BANCARIO) 50%						
Monto de Crédito		107,40				
Tasa de Interés		3,78%				
años		5				
NO.	SALDO INICIAL	TASA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO FINAL
	107,40	3,8%				107,40
01	107,40	3,8%	23,98	4,06	19,92	87,49
02	87,49	3,8%	23,98	3,31	20,67	66,82
03	66,82	3,8%	23,98	2,53	21,45	45,37
04	45,37	3,8%	23,98	1,71	22,26	23,10
05	23,10	3,8%	23,98	0,87	23,10	0,00
TOTAL, GENERAL			119,89	12,48	107,40	

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4- 7 Financiamiento 75%

TABLA PAGO DE LA DEUDA (PRESTAMO BANCARIO) 75%						
Monto de Crédito		161,11				
Tasa de Interés		3,78%				
años		5				
NO.	SALDO INICIAL	TASA	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO FINAL
	161,11	3,8%				161,11
01	161,11	3,8%	35,97	6,09	29,88	131,23
02	131,23	3,8%	35,97	4,96	31,01	100,23
03	100,23	3,8%	35,97	3,79	32,18	68,05
04	68,05	3,8%	35,97	2,57	33,39	34,66
05	34,66	3,8%	35,97	1,31	34,66	0,00
TOTAL, GENERAL			179,83	18,72	161,11	

Fuente: elaboración propia.

Para este proyecto, se considera una tasa de interés anual de 3,78% en ambos casos, solicitando un crédito que cubra el 25%, 50% Y 75% de la inversión inicial.

4.5.4 Leasing

Se trata de un sistema de financiamiento basado en un contrato de arrendamiento a un plazo previamente acordado. En este sistema, el arrendatario paga cuotas mensuales que amortizan el valor de los bienes arrendados. Al término del contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir los bienes pagando una cuota de opción de compra, que generalmente equivale a una cuota adicional del contrato.

Para este proyecto no aplicara esta opción.

4.6 AMBIENTAL

El presente proyecto, como se ha detallado en capítulos anteriores, consiste en la creación de un centro de estética que ofrecerá servicios de manicura y lifting de pestañas. En los procesos asociados a la operación de la empresa, no se generan residuos contaminantes. Por lo tanto, no será necesario realizar un análisis de afluentes, ya que la actividad no produce un impacto negativo en el medio ambiente.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.

5. EVALUACIÓN ECONÓMICA.

5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR

Dentro de las consideraciones a utilizar se encuentran puntos clave que se definirán para clarificar los cálculos posteriores, estos se plantean a continuación.

5.1.1 Horizonte

Establecer un horizonte de evaluación a 5 años para un salón de pestañas y cejas permite medir el impacto a largo plazo, planificar el crecimiento y la expansión, adaptarse a cambios en el mercado y garantizar la sostenibilidad del negocio. Este enfoque ofrece una visión integral para la planificación y ajuste del proyecto, asegurando que las decisiones se basen en un análisis profundo y a largo plazo. Posterior a esto se determinará si se extenderá el proyecto o no de acuerdo con sus resultados.

5.1.1.1 Tasa libre de riesgos

La Tasa libre de riesgo, entregados por el Banco Central para el año 2023. A continuación, en la Tabla 5-1, se pueden ver las tasas de los últimos 5 años, donde julio es el último mes con una tasa de un 2,64%

Tabla 5-1 Datos de bonus del gobierno.

Descripción series	Junio 2023	Julio 2023	Agosto 2023	Septiembre 2023	Octubre 2023	Noviembre 2023	Diciembre 2023	Enero 2024	Febrero 2024	Marzo 2024	Abril 2024	Mayo 2024	Junio 2024	Julio 2024
Bonos en UF a 2 años (BCU, BTU)		3,52	3,36	3,35	3,69	3,69	3,06	3,40				2,57	2,32	2,05
Bonos en UF a 5 años (BCU, BTU)		2,51	2,59	2,77	3,52	3,19	2,48	2,66	2,30	2,40	2,64	2,58	2,66	2,64
Bonos en UF a 10 años (BCU, BTU)	2,12	2,16	2,37	2,62	3,02	2,95	2,44	2,59	2,47	2,46	2,80	2,78	2,92	2,90

Fuente: elaboración propia, con datos obtenidos del banco central.

La expectativa de tasa es calculada en BCU ya que la moneda utilizada para evaluar el proyecto es la unidad de fomento (UF).

5.1.1.2 Tasa de rentabilidad de mercado

La tasa de rentabilidad de mercado o tasa media de retorno se obtiene a través de la variación del índice de precio selectivo de acciones (IPSA), entregado por la Bolsa de Comercio de Santiago para los últimos 20 años en los mercados de renta variable.

Tabla 5-2 Tasa de Rentabilidad de Mercado.

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

Fuente: elaboración propia, con datos obtenidos de la Bolsa de Comercio.

Finalmente aplicamos la fórmula para calcular la tasa de rentabilidad de mercado:

Tabla 5-3 RM

$$Rm = (1 + \text{Tasa de rendimiento})^{\frac{1}{\text{Tiempo de calculo de tasa}}} - 1$$

Fuente: Clase de trabajo de Título 2023, Sebastián Amaro.

Dando como resultado 3,22 de variación.

5.1.1.3 Beta

La constante según tipo de negocio (B), entregada por Aswath Damodaran, actualizada en enero de 2024, corresponde al valor de beta en la sección de productos para el cuidado de la salud, al no existir un ítem de centros de estéticas, se toma el factor dado para distintas empresas de servicios de productos para el cuidado de la salud. (Ver tabla 5-4).

Tabla 5-4 Beta en Demodaran.

Nombre de la industria	Número de empresas	Beta	Relación D/E	Tasa efectiva de impuestos	Beta no apalancada
Productos para el cuidado de la salud	230	1.06	12.66%	4,81%	1.01

Fuente: elaboración propia, con datos obtenidos demodaran

Tabla 5-5 Valor de BETA según opciones de financiamiento

Financiamiento	Valor Beta
Sin apalancamiento	1,01%
Con apalancamiento	1,06%

Fuente: Profesor Demoraran

5.1.1.4 Cálculo de la tasa de descuento

Tomando los valores obtenidos anteriormente, la tasa de descuento sería la siguiente:

- Rf: 2,64
- Rm: 3,22
- β : 1,06
- $R = 2,64 + (3,22 - 2,64) * 1,06$
- R= 7,75%

Teniendo la tasa de descuento calculada de un 7,75% falta aplicar el riesgo del país, de acuerdo con el EMBI, este riesgo es de 125 puntos lo que se transforma en un 1,25 que se debe sumar a la tasa de descuento.

El EMBI (Indicador de Bonos de Mercados Emergentes) es el principal indicador de riesgo país y está calculado por JP Morgan, muestra la diferencia de la tasa de interés que pagan los bonos denominados en dólares, emitido por países subdesarrollados y los bonos del tesoro de Estados Unidos, que se consideran libres de riesgo.

Finalmente, la tasa de descuento quedaría de la siguiente manera:

Tasa de descuento: 7,75% + 1,25%

Dando como final Tasa de descuento: 9,00%

5.1.1.5 Tasa de descuento WACC

Para realizar los cálculos en los flujos de caja financiados se usará la tasa de descuento WACC, en la figura 5-6 se observa la fórmula y luego se mostrará como calcularla.

TABLA 5-6 WAAC

$$WAAC = CAMP + \left(\frac{\$PROPIO}{\$TOTAL} \right) + (TASA DEUDA) \left(\frac{\$PRESTAMO}{\$TOTAL} \right) (1 - IMPUESTO)$$

Fuente: Clase de trabajo de Título 2023, Sebastián Amaro.

5.1.1.5.1 Cálculo para un 25% de financiamiento

En la tabla 5-7 se muestran los datos usados para realizar el cálculo.

TABLA 5-7 Datos para aplicar en fórmula WACC.

Impuesto a la Renta	27%
Financiamiento Propio	75,00%
Porcentaje de Financiamiento	25,0%
Tasa de Descuento CAMP	7,75%
WAAC	7,44%

Fuente: Elaboración propia

Aplicando la fórmula de la figura 5-7, se obtiene una tasa de descuento WACC de un 7,44% para un financiamiento de un 25%.

5.1.1.5.2 Cálculo para un 50% de financiamiento

En la tabla 5-8 se muestran los datos usados para realizar el cálculo.

TABLA 5-8 Datos para aplicar en fórmula WACC.

Impuesto a la Renta	27%
Financiamiento Propio	50,00%
Porcentaje de Financiamiento	50,0%
Tasa de Descuento CAMP	7,75%
WAAC	5,89%

Fuente: Elaboración propia

Aplicando la fórmula de la figura 5-8, se obtiene una tasa de descuento WACC de un 5,89% para un financiamiento de un 50%.

5.1.1.5.3 Cálculo para un 75% de financiamiento

En la tabla 5-9 se muestran los datos usados para realizar el cálculo.

TABLA 5-9 Datos para aplicar en fórmula WACC.

Impuesto a la Renta	27%
Financiamiento Propio	25,00%
Porcentaje de Financiamiento	75,0%
Tasa de Descuento CAMP	7,75%
WAAC	4,33%

Fuente: Elaboración propia

Aplicando la fórmula de la figura 5-9, se obtiene una tasa de descuento WACC de un 4,33% para un financiamiento de un 75%.

5.1.2 Moneda a utilizar

La UF se utiliza en Chile para proteger contra la inflación, proporcionando estabilidad financiera y permitiendo comparaciones a lo largo del tiempo. En este proyecto, los valores se convirtieron de pesos chilenos a UF, usando la tasa del 14 de junio de 2024 (\$37.511,88), para mantener su poder adquisitivo constante.

5.1.3 Impuestos

El impuesto a la renta es una proporción de las ganancias que una empresa debe pagar anualmente. Para el año 2024, según el Servicio de Impuestos Internos (SII), esta proporción es del 27%.

5.1.4 Depreciaciones

TABLA 5-9 Depreciación

Equipo	Cantidad	Costo (\$/unidad)	Costo Total sin IVA	Costo Total UF sin IVA	Vida Útil	Depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3
Escritorio	1	49.000	41.176	1,1	1	1,1	1,1		
Sillas	1	22.490	18.899	0,5	2	0,25	0,25	0,25	
Notebook	1	264.990	222.681	5,93	2	2,97	2,97	2,97	
Celular	1	199.990	168.059	4,47	3	1,49	1,49	1,49	1,49
Impresora	1	179.990	151.252	4,03	2	2,02	2,02	2,02	
Basurero Salon	1	9.690	8.143	0,22	3	0,07	0,07	0,07	0,07
Hervidor	2	10.000	8.403	0,22	1	0,22	0,22		
Loza	1	4990	4.193	0,11	1	0,11	0,11		
Dispensador De Agua	1	89.990	75.622	2,01	1	2,01	2,01		
Plantas Decorativas	1	10.000	8.403	0,22	1	0,22	0,22		
Espejo	1	19.000	15.966	0,42	1	0,42	0,42		
Carros Organizadores	1	17.490	14.697	0,39	1	0,39	0,39		
Camillas	1	144.990	121.840	3,24	1	3,24	3,24		
Lampara Iluminación	2	10.833	9.103	0,24	1	0,24	0,24		
Aro De Luz	1	6990	5.874	0,16	1	0,16	0,16		
Esterilizador	3	6990	5.874	0,16	1	0,16	0,16		
Taburete	3	44.255	37.189	0,99	1	0,99	0,99		
Basureros Estudio	2	7.283	6.120	0,16	3	0,05	0,05	0,05	0,05
Pinza Aisladora	3	6500	5.462	0,15	1	0,15	0,15		
Pinza Curva	1	6500	5.462	0,15	1	0,15	0,15		
Pinza L (Volumen Y Rimel)	2	6500	5.462	0,15	1	0,15	0,15		
Bigudíes	2	3.500	2.941	0,08	1	0,08	0,08		
Ventilador Portátil	2	4.898	4.116	0,11	1	0,11	0,11		
Pinzas	2	1840	1.546	0,04	1	0,04	0,04		
Tijeras Pequeñas	2	1800	1.513	0,04	1	0,04	0,04		
ESPEJO Pequeños	2	1200	1.008	0,03	1	0,03	0,03		
Regla	2	3.710	3.118	0,08	1	0,08	0,08		
Dispensador Agua Manual	2	1209	1.016	0,03	1	0,03	0,03		
Cojin Almohadilla	2	15000	12.605	0,34	1	0,34	0,34		
Total							17,31	6,84	1,61

Fuente: Elaboración propia

5.2 PROYECTO PURO

Para el proyecto Puro se contempla la inversión inicial del 100%, sin ningún tipo de crédito a largo plazo.

TABLA 5-10. FLUJO DE CAJA PURO

	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1.431,68	1.431,68	2.147,53	2.147,53	2.147,53
Egresos						
Costos fijos		721,69	721,69	1.022,39	1.022,39	1.022,39
Costos variables		30,11	30,11	45,27	45,27	45,27
Utilidad Operacional		679,89	679,89	1.079,86	1.079,86	1.079,86
Depreciación		-17,31	-6,84	-1,61		
Intereses						
Utilidad antes Impuestos		662,58	673,04	1.078,25	1.079,86	1.079,86
Impuestos 27%		-178,90	-181,72	-291,13	-291,56	-291,56
Utilidad despues de impuestos		483,68	491,32	787,12	788,30	788,30
Depreciación		17,31	6,84	1,61		
Amortizacion credito						
<u>Inversion inicial</u>	-38,79					
Puesta en marcha y imprevistos	-35,26					
Capital de trabajo	-140,76					
Recuperacion Capital de Trabajo						140,76
Recuperacion IVA		7,37				
Flujo de caja	-214,81	500,99	498,16	788,73	788,30	929,06
Flujo caja Actualizado	-214,81	459,62	419,29	609,04	558,44	603,81
Flujo de caja acumulado	-214,81	244,81	664,10	1.273,14	1.831,58	2.435,39

Fuente: Elaboración propia

5.2.1 Indicadores económicos

Estos se obtienen a través de los datos proporcionados por los flujos de caja e indican en términos generales la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Tabla 5 - 11: Indicador económico del flujo de caja puro.

INDICADORES	
VAN	2435,39
TIR	244%
PRI	1
IVAN	11,34

Fuente: Elaboración propia

5.2.2 Rentabilidad del proyecto Puro.

A partir de los resultados obtenidos de los indicadores económicos, se llevará a cabo una evaluación conforme a los criterios establecidos en el primer capítulo, lo que da lugar a la siguiente información:

- Un VAN superior a cero indica que el proyecto generará beneficios y permitirá recuperar la inversión, lo que sugiere que es conveniente llevar a cabo el proyecto.
- La tasa de descuento calculada mediante el modelo CAPM es del 9,00%, un valor que supera la Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada, lo que hace recomendable la aprobación del proyecto, ya que cumple con la rentabilidad esperada.
- En el primer año del proyecto, los inversionistas no podrán recuperar el capital invertido.
- El IVAN del proyecto puro resultó ser 11,34, lo cual es mayor que 0. Esto proporciona un argumento adicional para aprobar el proyecto, ya que indica que el retorno del proyecto es 11,34 veces superior a la inversión inicial.

5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO.

A continuación, se evaluarán tres condiciones con diferentes porcentajes de financiamiento externo, donde el inversionista colocará un 25%, 50% y 75% respectivamente cuyas condiciones son las siguientes:

- Unidad de fomento: \$37.511,88 correspondiente al 13 de junio del 2024.
- Impuesto: 27% correspondiente al impuesto de primera categoría.
- Tasa de descuento: 9,00%
- Tasa de interés anual del Banco Estado: 3,8%

5.3.1 Proyecto con 25% de financiamiento.

El financiamiento del banco para este flujo de caja será de un 25% de la inversión inicial, lo que equivale a 53,70 UF y el resto de la inversión, la cual corresponde a 161,11 UF serán financiadas por el inversionista con capitales propios.

Se usa una tasa anual de 3,8% dada por el Banco Estado a un plazo de 5 años para créditos comerciales menores a 2.000 UF.

En la tabla 5-12 se detallará el interés y la amortización de cada año.

TABLA 5-12 FLUJO DE CAJA 25% de financiamiento

	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1.431,68	1.431,68	2.147,53	2.147,53	2.147,53
Egresos						
Costos fijos		721,69	721,69	1.022,39	1.022,39	1.022,39
Costos variables		30,11	30,11	45,27	45,27	45,27
Utilidad Operacional		679,89	679,89	1.079,86	1.079,86	1.079,86
Depreciación		-17,31	-6,84	-1,61		
Intereses		-2,03	-1,65	-1,26	-0,86	-0,44
Utilidad antes Impuestos		660,55	671,39	1.076,98	1.079,00	1.079,42
Impuestos 27%		-178,35	-181,27	-290,79	-291,33	-291,44
Utilidad despues de impuestos		482,20	490,11	786,20	787,67	787,98
Depreciación		17,31	6,84	1,61		
Amortizacion credito		-9,96	-10,34	-10,73	-11,13	-11,55
Inversion inicial	-38,79					
Puesta en marcha y imprevistos	-35,26					
Capital de trabajo	-140,76					
Recuperacion Capital de Trabajo						140,76
Crédito Largo Plazo	53,70					
Recuperacion IVA		7,37				
Flujo de caja	-161,11	496,92	486,62	777,09	776,54	917,19
Flujo caja Actualizado	-161,11	455,89	409,58	600,05	550,11	596,10
Flujo de caja acumulado	-161,11	294,78	704,36	1.304,40	1.854,51	2.450,61

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.1 Indicador de 25% de financiamiento.

Luego de hacer el flujo de caja con un financiamiento de un 25% se observan los valores en la tabla 5-13.

TABLA 5-13 indicadores 25% de financiamiento

INDICADORES	
VAN	2450,61
TIR	317%
PRI	1
IVAN	15,21

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.2 Rentabilidad del proyecto con financiamiento del 25%

A partir de los resultados obtenidos de los indicadores económicos, se procederá a realizar una evaluación conforme a los criterios establecidos en el primer capítulo. Esto proporciona la siguiente información:

- Un Valor Actual Neto (VAN) superior a cero indica que el proyecto generará beneficios y permitirá recuperar la inversión, lo que hace recomendable llevar a cabo el proyecto (VAN de 2450,61 UF).
- La tasa de descuento WACC calculada es del 7,44%, y este valor es superior a la Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada de 317%. Esto sugiere que el proyecto es viable y alcanza la rentabilidad.
- El tiempo de recuperación del proyecto, que es de 1 años. Esto significa que los inversionistas no podrán recuperar su capital invertido dentro del primer año del proyecto.
- El Índice de Valor Actual Neto (IVAN) del proyecto 15,21, lo cual es mayor que 0. Esto proporciona un factor adicional para aprobar el proyecto, ya que indica que el proyecto es 15,21 veces más rentable que la inversión inicial.

5.3.2 Proyecto con 50% de financiamiento.

TABLA 5-14 FLUJO DE CAJA 50% de financiamiento

	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1.431,68	1.431,68	2.147,53	2.147,53	2.147,53
Egresos						
Costos fijos		721,69	721,69	1.022,39	1.022,39	1.022,39
Costos variables		30,11	30,11	45,27	45,27	45,27
Utilidad Operacional		679,89	679,89	1.079,86	1.079,86	1.079,86
Depreciación		-17,31	-6,84	-1,61		
Intereses		-4,06	-3,31	-2,53	-1,71	-0,87
Utilidad antes Impuestos		658,52	669,74	1.075,72	1.078,15	1.078,99
Impuestos 25%		-177,80	-180,83	-290,44	-291,10	-291,33
Utilidad despues de impuestos		480,72	488,91	785,28	787,05	787,66
Depreciación		17,31	6,84	1,61		
Amortizacion credito		-19,92	-20,67	-21,45	-22,26	-23,10
<u>Inversion inicial</u>	-38,79					
Puesta en marcha y imprevistos	-35,26					
Capital de trabajo	-140,76					
Recuperacion Capital de Trabajo						140,76
Crédito Largo Plazo	107,40					
Recuperacion IVA		7,37				
Flujo de caja	-107,40	485,48	475,08	765,44	764,78	905,32
Flujo caja Actualizado	-107,40	445,39	399,86	591,05	541,78	588,38
Flujo de caja acumulado	-107,40	337,99	737,85	1.328,90	1.870,68	2.459,06

Fuente: Elaboración propia

5.3.2.1 Indicadores de 50% de financiamiento

TABLA 5-15 Indicadores de 50% de financiamiento

INDICADORES	
VAN	2459,06
TIR	459%
PRI	1
IVAN	22,90

Fuente: Elaboración propia

5.3.2.2 Rentabilidad del proyecto con financiamiento del 50%

A partir de los resultados obtenidos de los indicadores económicos, se procederá a realizar una evaluación conforme a los criterios establecidos en el primer capítulo. Esto proporciona la siguiente información:

- Un Valor Actual Neto (VAN) superior a cero indica que el proyecto generará beneficios y permitirá recuperar la inversión, lo que hace recomendable llevar a cabo el proyecto (VAN de 2459,06 UF).
- La tasa de descuento WACC calculada es del 5,89%, y este valor es superior a la Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada de 459%. Esto sugiere que el proyecto es viable y alcanza la rentabilidad.
- El tiempo de recuperación del proyecto, que es de 1 años. Esto significa que los inversionistas no podrán recuperar su capital invertido dentro del primer año del proyecto.
- El Índice de Valor Actual Neto (IVAN) del proyecto 22,90, lo cual es mayor que 0. Esto proporciona un factor adicional para aprobar el proyecto, ya que indica que el proyecto es 22,90 veces más rentable que la inversión inicial.

5.3.3 Proyecto con 75% de financiamiento.

TABLA 5-16 Flujo de Caja de 75% de financiamiento

	0	1	2	3	4	5
Ingresos		1.431,68	1.431,68	2.147,53	2.147,53	2.147,53
Egresos						
Costos fijos		721,69	721,69	1.022,39	1.022,39	1.022,39
Costos variables		30,11	30,11	45,27	45,27	45,27
Utilidad Operacional		679,89	679,89	1.079,86	1.079,86	1.079,86
Depreciación		-17,31	-6,84	-1,61		
Intereses		-6,09	-4,96	-3,79	-2,57	-1,31
Utilidad antes Impuestos		656,49	668,08	1.074,46	1.077,29	1.078,55
Impuestos 25%		-177,25	-180,38	-290,10	-290,87	-291,21
Utilidad despues de impuestos		479,24	487,70	784,36	786,42	787,34
Depreciación		17,31	6,84	1,61		
Amortizacion credito		-29,88	-31,01	-32,18	-33,39	-34,66
<u>Inversion inicial</u>	-38,79					
Puesta en marcha y imprevistos	-35,26					
Capital de trabajo	-140,76					
Recuperacion Capital de Trabajo						140,76
Crédito Largo Plazo	161,11					
Recuperacion IVA		7,37				
Flujo de caja	-53,70	474,04	463,54	753,79	753,03	893,45
Flujo caja Actualizado	-53,70	434,90	390,15	582,06	533,45	580,67
Flujo de caja acumulado	-53,70	381,19	771,34	1.353,40	1.886,85	2.467,52

Fuente: Elaboración propia

5.3.3.1 Indicadores de 75% de financiamiento

TABLA 5-17 Indicadores de 75% de financiamiento

INDICADORES	
VAN	2467,5
TIR	886%
PRI	1
IVAN	45,95

Fuente: Elaboración propia

5.3.3.2 Rentabilidad del proyecto con financiamiento del 75%

A partir de los resultados obtenidos de los indicadores económicos, se procederá a realizar una evaluación conforme a los criterios establecidos en el primer capítulo. Esto proporciona la siguiente información:

- Un Valor Actual Neto (VAN) 2467,5 UF superior a cero indica que el proyecto generará beneficios y permitirá recuperar la inversión, lo que hace recomendable llevar a cabo el proyecto.
- La tasa de descuento WACC calculada es del 4,33%, y este valor es superior a la Tasa Interna de Retorno (TIR) calculada de 886%. Esto sugiere que el proyecto es viable y alcanza la rentabilidad.
- El tiempo de recuperación del proyecto, que es de 1 años. Esto significa que los inversionistas no podrán recuperar su capital invertido dentro del primer año del proyecto.
- El Índice de Valor Actual Neto (IVAN) del proyecto 45,95, lo cual es mayor que 0. Esto proporciona un factor adicional para aprobar el proyecto, ya que indica que el proyecto es 45,95 veces más rentable que la inversión inicial.

En siguiente tabla, se aprecia el resumen de los indicadores finales de los flujos de caja realizados, se considera que el flujo de caja más conveniente es el financiado al 75% de la inversión.

TABLA 5-18 Resumen Flujo Caja

INDICADORES	FLUJO DE CAJA			
	PURO	25%	50%	75%
VAN	2435,39	2450,61	2459,06	2467,52
TIR	244%	317%	459%	886%
PRI	1	1	1	1
IVAN	11,34	15,21	22,90	45,95

Fuente: Elaboración Propia

5.4 SENSIBILIZACIONES

Este análisis tiene como objetivo determinar cómo pueden fluctuar los ingresos y egresos sin afectar la rentabilidad del proyecto.

El escenario utilizado para esta evaluación es el proyecto puro y con financiamiento externo del 75%, debido a los excelentes resultados obtenidos según los indicadores económicos.

Para realizar la sensibilización, se tomarán en cuenta las siguientes variables:

- Precio
- Costo

5.4.1 Sensibilizaciones al precio del servicio Proyecto Puro

Siendo el cobro inicial de 0,68 UF por los servicios de manicura y pestañas (equivalente a \$30.000), el VAN se iguala a 0 cuando el precio del servicio baja un equivalente a un -46% menos del cobro inicial. En la tabla 5-19 se observa las distintas variaciones en el VAN (esto aplicado al flujo de caja puro).

TABLA 5-19 Sensibilización ingresos Flujo Puro.

Sensibilización Ingresos	
Variación %	VAN UF
30,00%	4042
20,00%	3510
10,00%	2977
0,00%	2435
-10,00%	1914
-20,00%	1382
-30,00%	849
-40,00%	317
-46,00%	0
-50,00%	-215

Fuente: Elaboración propia

5.4.2 Sensibilizaciones a los costos fijos Proyecto Puro

Para el cálculo de esta sensibilización se usan los costos fijos del proyecto puro, los cuales pueden ser las remuneraciones, ya sea por algún imprevisto, negociación o por mayor contratación de personal. Para que el VAN siga siendo positivo o igual a cero, la variación del costo fijo no puede subir más de un 97%.

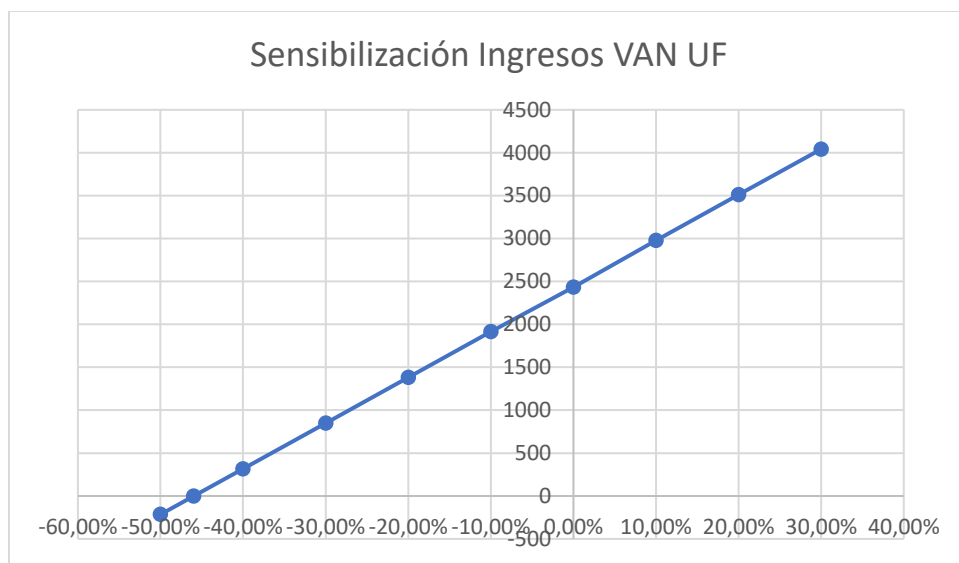
TABLA 5-19 Sensibilización Costos Flujo Puro.

Sensibilización Costos	
Variación %	VAN UF
100,00%	-81
97,00%	0
80,00%	421
70,00%	673
50,00%	1176
25,00%	1806
0,00%	2435
-25,00%	3064
-50,00%	3693
-100,00%	4952

Fuente: Elaboración propia

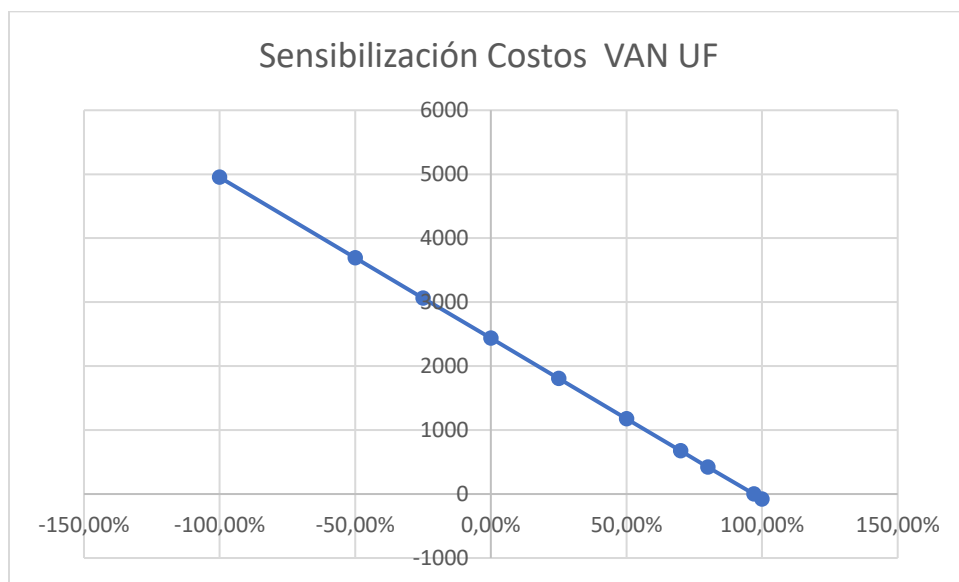
5.4.3 Gráficos de sensibilización Proyecto Puro

En este punto se exponen los gráficos de cómo se comporta la recta respecto de la modificación en los indicadores respecto al proyecto puro.



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5 - 1: Sensibilización de los ingresos.



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5 - 2: Sensibilización de los costos fijos.

5.4.4 Determinación de puntos de corte Flujo Puro

Se trata de los valores específicos en los que el indicador financiero del proyecto, el VAN, alcanza un valor de cero, lo que indica el límite a partir del cual el proyecto deja de ser rentable. El análisis se llevó a cabo considerando dos variables clave: el precio y los costos fijos. Para el precio, se evaluó su disminución progresiva desde el valor inicial. En el caso de los costos fijos, se analizó su aumento gradual con respecto a los costos anuales proyectados.

Tabla 5 - 20: Puntos de corte.

	Punto de Corte
Precio	-46%
Costos	97%

Fuente: Elaboración Propia

Considerando que el valor del servicio es de \$30.000, una reducción superior al -46% haría que el VAN del proyecto sea igual a cero, lo que implica que el proyecto dejaría de ser rentable y viable. Por otro lado, en términos de costos fijos, si las remuneraciones aumentan más del 97%, el VAN también alcanzaría el punto de equilibrio, resultando en un proyecto no rentable ni sostenible.

5.4.5 Sensibilizaciones al precio del servicio Proyecto financiado al 75%

Siendo el cobro inicial de 0,68 UF por los servicios de manicura y pestañas (equivalente a \$30.000), el VAN se iguala a 0 cuando el precio del a un equivalente a un -48% menos del cobro inicial. En la tabla 5-21 se observa las distintas variaciones en el VAN (esto aplicado al flujo de caja financiado).

TABLA 5-21: Sensibilización ingresos Flujo al 75%.

Sensibilización Ingresos	
Variación %	VAN UF
30,00%	4021
20,00%	3503
10,00%	2985
0,00%	2467
-20,00%	1431
-40,00%	396
-45,00%	137
-48,00%	0
-50,00%	-83
-70,00%	-1146
-80,00%	-1679

Fuente: elaboración Propia

5.4.6 Sensibilizaciones a los costos fijos Proyecto Financiado

Para el cálculo de esta sensibilización se usan los costos fijos del proyecto Financiado, los cuales pueden ser las remuneraciones, ya sea por algún imprevisto, negociación o por mayor contratación de personal. Para que el VAN siga siendo positivo o igual a cero, la variación del costo fijo no puede subir más de un 98%.

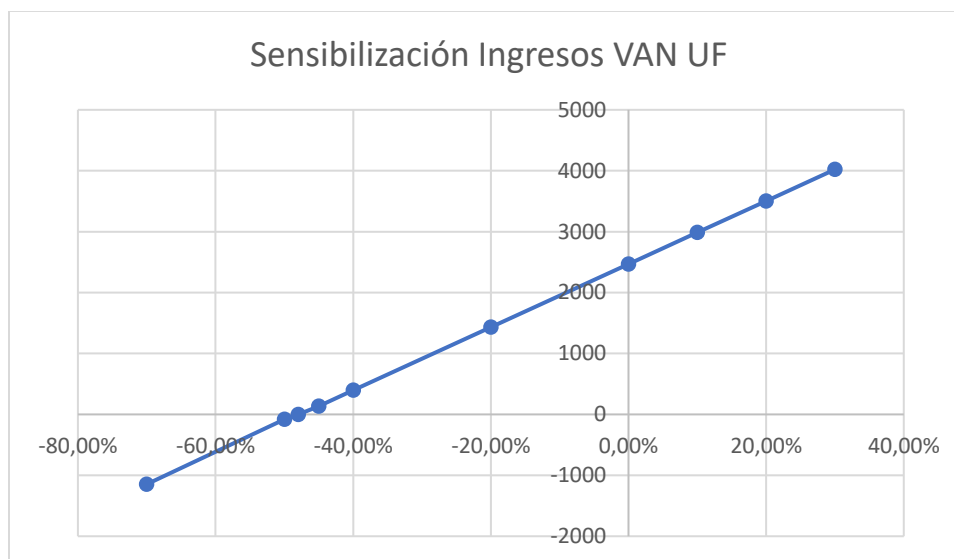
TABLA 5-22 Sensibilización ingresos Flujo al 75%.

Sensibilización Costos	
Variación %	VAN UF
110,00%	-301,01
98,00%	0
80,00%	454
70,00%	706
50,00%	1209
25,00%	1838
0,00%	2467
-15,00%	2845
-25,00%	3096
-50,00%	3725

Fuente: elaboración Propia

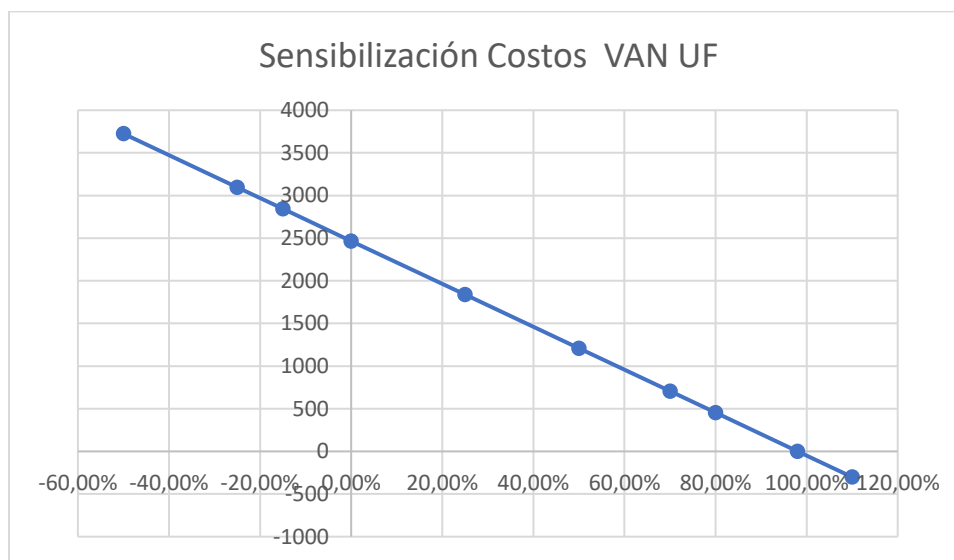
5.4.7 Gráficos de sensibilización Proyecto Financiado al 75%

En este punto se exponen los gráficos de cómo se comporta la recta respecto de la modificación en los indicadores respecto al proyecto financiado.



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5 3- : Sensibilización de los ingresos.



Fuente: Elaboración Propia

Gráfico 5 - 4: Sensibilización de los costos fijos.

5.4.8 Determinación de puntos de corte Proyecto financiado al 75%

Se trata de los valores específicos en los que el indicador financiero del proyecto, el VAN, alcanza un valor de cero, lo que indica el límite a partir del cual el proyecto deja de ser rentable. El análisis se llevó a cabo considerando dos variables clave: el precio y los costos fijos. Para el precio, se evaluó su disminución progresiva desde el valor inicial. En el caso de los costos fijos, se analizó su aumento gradual con respecto a los costos anuales proyectados.

Tabla 5 - 23: Puntos de corte.

	Punto de Corte
Precio	-48%
Costos	98%

Fuente: Elaboración Propia

Considerando que el valor del servicio es de \$30.000, una reducción superior al -48% haría que el VAN del proyecto sea igual a cero, lo que implica que el proyecto dejaría de ser rentable y viable. Por otro lado, en términos de costos fijos, si las remuneraciones aumentan más del 98%, el VAN también alcanzaría el punto de equilibrio, resultando en un proyecto no rentable ni sostenible.

CONCLUSIONES

El estudio de prefactibilidad para la implementación de un salón especializado en pestañas y cejas en la comuna de Macul ha permitido identificar un mercado potencial significativo. Este mercado se fundamenta en el crecimiento sostenido de las ventas de productos y servicios relacionados con la estética y belleza a nivel mundial. La población objetivo inicial para este proyecto asciende a 7,064 habitantes, con una demanda proyectada de 2260 clientes en el primer año. Se anticipa un crecimiento en la demanda al tercer año, gracias a la incorporación de un profesional adicional al equipo del salón.

La evaluación técnica confirma la factibilidad de establecer un salón equipado con personal altamente capacitado y productos de calidad superior. Esto permitirá ofrecer servicios de excelencia, posicionándose como una opción atractiva para los clientes y generando confianza en el mercado local y desde la perspectiva económica, el proyecto demuestra ser rentable. El análisis incluye consideraciones sobre el poder adquisitivo de la población local y su disposición a invertir en servicios de estética. También se evaluó la competencia en la zona, identificando estrategias clave de diferenciación para captar y fidelizar a los clientes potenciales.

Entre los cuatro flujos de caja evaluados con distintos niveles de financiamiento, se concluyó que el escenario financiado al 75% mediante un crédito bancario resulta la opción más favorable. Este escenario presenta los indicadores financieros VAN: 2,467 UF, TIR: 886%; Periodo de Retorno de la Inversión: 1 año.

El estudio incluye un análisis de factores externos, como las regulaciones locales, las tendencias del mercado y los cambios en el comportamiento de los consumidores. Asimismo, se han definido estrategias de mitigación de riesgos y planes de marketing que aseguren la sostenibilidad a largo plazo del salón.

Por último, El proyecto de instalar un salón de estética en Macul es técnica y económicamente viable. Su éxito dependerá de la implementación efectiva de estrategias diferenciadoras, un enfoque continuo en la calidad del servicio y la satisfacción del cliente, así como en la capacidad de adaptarse a las tendencias del mercado.

BIBLIOGRAFÍA

Damodaran, P. (Diciembre de 2022). *Damodaran*. Obtenido de

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

Estado, B. (s.f.). *Banco Estado*. Obtenido de

<https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152>

mordorintelligence. (s.f.). <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/global-false-eye-lashes-market>.

INE proyecciones de población; 2 de noviembre 2024.

<https://www.ine.gob.cl/estadisticas/sociales/demografia-y-vitales/proyecciones-de-poblacion>

BETAS POR SECTOR. (enero de 2023). 15 de noviembre de 2024, de PAGES.STERN.NYU.EDU:

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

ESTADÍSTICAS DE EMPRESA. (s.f.). del 20 de octubre de 2024, de SII:

https://www.sii.cl/sobre_el_sii/estadisticas_de_empresas.html

TASA LIBRE DE RIESGO (CON BONOS DEL GOBIERNO). (s.f.). Recuperado el 10 de noviembre de 2024, de BCENTRAL;

https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_ESTADIST_MACRO/MN_EST_MACRO_IV/PEM_TPMYTASAS/PEM_TPMYTASAS?cbFechaInicio=2003&cbFechaTermino=2023&cbFrecuencia=MONTHLY&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=

TASA DE INTERES. (s.f.). Recuperado el 10 de noviembre de 2024, de BANCOESTADO:

<https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152>

ESTADÍSTICAS DE EMPRESA. (s.f.). Recuperado el 30 de octubre de 2024, de SII:

https://www.sii.cl/sobre_el_sii/estadisticas_de_empresas.html