

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

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICO ECONÓMICO PARA CREAR
UNA EMPRESA CONSULTORA DEDICADA A LA ASESORÍA DE
PARTICULARES EN LA RECEPCION DE PROPIEDADES**

Trabajo de Titulación para optar al Título
Profesional de INGENIERO CONSTRUCTOR
LICENCIADO EN INGENIERÍA

Alumno:

Álvaro Emilio Muñoz Morales

Profesor Guía:

Sr. Marco Howes Herrera

2025

Dedicatoria

Me gustaría dedicar unas palabras de agradecimiento a toda la gente que estuvo en mi camino de formación, a los infinitos consejos que recibí y a la gente que esta carrera puso en mi vida.

Agradezco a mi pareja y a mi hija quienes han logrado sacar lo mejor de mí, quienes me hacen seguir firme y con la mirada en la meta, quienes me han apoyado en cada minuto de toda la carrera y crecimiento, y me han dado una perspectiva muy bella de la vida.

Agradezco a mi familia, mis padres, mi hermano, quienes siempre han sido parte de esta formación, esto también es una victoria de ellos.

Agradecer a mis amigos, y más que eso mis hermanos de la comarca que son siempre ese cable a tierra y brindan oído, o tienen la palabra para subir el ánimo, recordando siempre de donde viene uno, y lo importante que es la amistad

por todo eso y más, a todo ser que pudo apoyarme, darme alguna palabra de aliento, me mostro las cosas importantes en la vida y más gracias totales.

RESUMEN

Keywords: Recepción de propiedades

El objetivo de este proyecto es analizar la prefactibilidad técnico-económica para la creación de una empresa dedicada a la asesoría en la recepción de propiedades. En el ámbito de la construcción, cuando un cliente recibe una propiedad, los reclamos por desperfectos o fallas suelen depender de su capacidad para identificarlos. Sin embargo, muchos de estos problemas no son evidentes para una persona sin conocimientos técnicos, lo que deja al comprador en una posición vulnerable frente a posibles defectos ocultos. A diferencia de otros productos, donde el cliente tiene la posibilidad de devolver lo que está en mal estado, en el caso de las propiedades esto no es posible. Las empresas constructoras, en su lugar, optan por reparar los desperfectos encontrados, aunque en algunos casos estas reparaciones no son definitivas, lo que genera molestias e inconvenientes a los propietarios que ya habitan la propiedad.

Este proyecto propone la creación de una empresa que ofrezca un servicio especializado de asesoría e inspección, enfocado en asistir a los compradores durante el proceso de recepción de su propiedad. El objetivo de esta empresa será garantizar que los clientes reciban una propiedad en condiciones óptimas, realizando inspecciones técnicas para identificar posibles fallas ocultas o problemas estructurales que podrían pasar desapercibidos para un ojo inexperto. De esta manera, se busca reducir los riesgos que los compradores asumen al desconocer aspectos técnicos importantes y evitar que enfrenten situaciones incómodas o costosas una vez que ya han recibido la propiedad.

La evaluación de este proyecto se desarrollará en tres capítulos, donde se abordarán de manera detallada los aspectos técnicos, económicos y operativos necesarios para la implementación de esta empresa. Cada capítulo ofrecerá una visión integral de los recursos, estrategias y análisis financieros requeridos para asegurar su viabilidad y éxito en el mercado.

Capítulo I: “Presentación del proyecto” En este capítulo se definirán los requisitos esenciales para la creación de la empresa, abarcando tanto los aspectos legales como los operativos. Se llevará a cabo un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas), el cual permitirá identificar los factores internos y externos que podrían influir en el éxito o fracaso del negocio. Este análisis servirá como base para la formulación de estrategias que potencien los aspectos positivos de la empresa y mitiguen los riesgos asociados.

Capítulo II: “Ingeniería Básica y Conceptual del Proyecto”, En este capítulo se detalla el personal necesario para la ejecución del proyecto, especificando los cargos que ocuparán y los sueldos correspondientes. También se incluyen las herramientas requeridas, las especificaciones técnicas básicas, y se presenta una valoración económica inicial del proyecto, abarcando los recursos y costos asociados.

Capítulo III: “Evaluación Económica”, Este capítulo aborda el análisis del proceso necesario para la creación de una nueva empresa, enfocándose en la evaluación económica y las fuentes y tipos de financiamiento disponibles. Se realizaron simulaciones con niveles de financiamiento del 25%, 50% y 75%, evaluando la viabilidad del proyecto a través de indicadores como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Período de Recuperación de la Inversión (PRI). Finalmente, se realizó un análisis de sensibilidad del precio para concluir el estudio con una perspectiva integral sobre la rentabilidad del proyecto.

INDICE

INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	10
1.1 OBJETIVOS DEL PROYECTO	11
1.1.1 Objetivo general.....	11
1.1.2 Objetivos específicos	11
1.2 PRESENTACIÓN CUALITATIVA DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL NEGOCIO..	12
1.3 ANALISIS FODA	13
1.3.1 Fortalezas.....	14
1.3.2 Oportunidades.....	14
1.3.3 Debilidades	14
1.3.4 Amenazas.....	14
1.4 TAMAÑO DEL PROYECTO	15
1.5 LOCALIZACIÓN	16
1.6 SITUACIÓN SIN PROYECTO V/S CON PROYECTO.....	18
1.6.1 Definición de situación sin proyecto.....	18
1.6.2 Definición de situación con proyecto	18
1.7 ESTUDIO DE MERCADO	19
1.7.1 Determinación de productos o servicios, insumos y subproductos.....	19
1.7.2 Área de Estudio.....	20
1.7.3 Análisis de la Demanda (Actual y Futura) y Variables que Afectan	20
1.7.4 Análisis de la Oferta (Actual y Futura) y las Variables que la Afectan	21
1.7.5 Determinación del Precio.....	22
1.7.6 Sistema de Comercialización.....	22
CAPITULO 2. INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO	24
2 INGENIERIA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO	25
2.1 ESTUDIO TÉCNICO.....	25
2.1.1 Descripción y selección de procesos.....	25
2.1.2 Diagrama de bloques	26
2.1.3 Diagrama de flujos.....	27
2.1.4 Diagrama de Lay Out.....	27
2.1.5 Balance de masa y energía.....	28
2.1.6 Selección de equipos.....	29
2.2 ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES	30
2.2.1 Estructura organizacional	30
2.2.2 Personal, cargos, perfil	31
2.2.3 Marco Legal.....	32
2.2.4 Impacto medio ambiental.....	32
CAPITULO 3. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	34
3 EVALUACIÓN ECONÓMICA	35
3.1 ANTECEDENTES FINANCIEROS	35
3.1.1 Fuentes de financiamiento.	35
3.1.2 Costo de financiamiento (Tasa y amortización).	35
3.1.3 VAN, TIR y PRI	37
3.1.4 Taza de descuento y horizonte del proyecto.	38
3.1.5 Inversiones.....	38
3.1.6 Cuadro de reinversiones.....	41
3.1.7 Costos.	41
3.2 FLUJOS DE CAJA Y SENSIBILIZACIÓN	44
3.2.1 Flujo de Caja PURO.	44

3.2.2 Flujo de Caja con 25% de financiamiento crediticio.....	45
3.2.3 Flujo de Caja con 50% de financiamiento crediticio.....	45
3.2.4 Flujo de Caja con 75% de financiamiento crediticio.....	46
3.2.5 Análisis de sensibilidad del precio.....	46
CONCLUSIONES	47
BIBLIOGRAFÍA	48
ANEXOS	49

INDICE DE TABLAS

Tabla 2-2 Elementos de seguridad	29
Tabla 2-3 Equipamiento de oficina	29
Tabla 2-4 Herramientas.....	30
Figura 2-4 Estructura organizacional	30
Tabla 2-5 Gastos del personal	31
Tabla 3-1 Inversión Inicial	36
Tabla 3-2 Amortizaciones proyecto financiado 25%	36
Tabla 3-3 Amortizaciones proyecto financiado 50%	37
Tabla 3-4 Amortizaciones proyecto financiado 75%	37
Tabla 3-5 Comparación de los financiamientos.....	38
Tabla 3-6 Inversión Activos Fijos.....	39
Tabla 3-7 Inversión en Herramientas	39
Tabla 3-8 Inversión Oficina	39
Tabla 3-9 Inversión en Seguridad	40
Tabla 3-10 Inversiones puesta en marcha	40
Tabla 3-11 Capital de Trabajo	41
Tabla 3-12 Costos fijos personal.....	42
Tabla 3-13 Costos fijos servicios	42
Tabla 3-14 Costos administrativos.....	43
Las depreciaciones de los activos, como muebles, computadores, impresoras y otros, se realizarán de manera acelerada, conforme a los datos proporcionados por el SII.	43
Tabla 3-15 Depreciación de activos.....	43
Tabla 3-16 Producción anual	44
Tabla 3-17 Flujo de caja puro	44
Tabla 3-18 Flujo de caja con 25% de financiamiento.....	45
Tabla 3-19 Flujo de caja con 50% de financiamiento.....	45
Tabla 3-20 Flujo de caja con 75% de financiamiento.....	46

INDICE DE FIGURAS

Figura 1-1. Matriz FODA	13
Figura 1-2. Estratificación por tamaño de empresa en Chile	16
Figura 1-3 Mapa de la Región Valparaíso	17
Figura 1-5 Mapa de Viña del Mar, Región de Valparaíso.	17
Figura 2-1 Diagrama de bloques	26
Figura 2-2 Diagrama de bloques	27
Figura 2-3 Diagrama de Lay Out	28

SIGLAS Y SIMBOLOGÍA

Siglas

FODA	Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
SII	Servicio de Impuesto Interno
UF	Unidad de Fomento
VAN	Valor Actual Neto
TIR	Tasa Interna de Retorno
PRI	Periodo de Recuperación de la inversión
%	Porcentaje
EC	Empresa Constructora

Simbologías

m²	Metro cuadrado
m	Metro
unid	Unidad
GL	Global
\$	Signo peso
hr	Hora

INTRODUCCIÓN

Comprar una propiedad no solo implica un cambio de vida, sino también una inversión bastante significativa, un lujo que no todos se pueden dar. Sin embargo, en Chile, muchos proyectos presentan fallas posteriores a la entrega, lo que obliga a las constructoras a asumir costos de reparación, y el comprador muchas veces por desconocimiento no realizan las observaciones correspondientes de post venta.

La calidad de las construcciones ha sido cuestionada debido a inspecciones deficientes tanto de las constructoras como de los compradores. Por ello, la ley 20.016 regula las responsabilidades y plazos para subsanar fallas a través de la postventa, de esta manera dando al consumidor una herramienta para poder obtener una vivienda en optimas condiciones

Al recibir una propiedad, muchos defectos pasan desapercibidos hasta que la vivienda es habitada. Esto puede derivar en procesos de postventa largos y molestos, afectando la calidad de vida de los propietarios y sus familias. En base a esto nace la necesidad de la empresa, la cual se enfoca en asesorar a los clientes durante la recepción de propiedades, verificando el estado del inmueble con tecnología y personal capacitado, para garantizar tranquilidad en la compra.

Considerando la economía y el deficit de ventas de inmuebles se evaluará la viabilidad técnica del proyecto, definiendo los recursos materiales, humanos y tecnológicos necesarios. También se realizará un análisis económico para determinar la inversión inicial, los costos operativos y la rentabilidad del negocio.

CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1. PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

El presente proyecto tiene como propósito realizar un estudio técnico y económico para la creación de una empresa dedicada a la asesoría de particulares en el proceso de recepción de propiedades. Este servicio busca ofrecer a los compradores la tranquilidad de que su propiedad se encuentra en óptimas condiciones, asegurando que cualquier defecto o desperfecto sea identificado y gestionado de manera oportuna, reduciendo así las incomodidades que suelen surgir después de la entrega.

1.1 OBJETIVOS DEL PROYECTO

El éxito de un proyecto depende de la definición clara de sus objetivos, lo que permite una planificación adecuada y asegura que los esfuerzos estén alineados hacia la solución de los problemas planteados. En este caso, los servicios de asesoría permitirán minimizar el número y alcance de los reclamos que habitualmente se presentan al adquirir inmuebles con defectos no detectados a simple vista.

A continuación, se detallan tanto el objetivo general como los objetivos específicos que guiarán el desarrollo del proyecto.

1.1.1 Objetivo general

Estudio de prefactibilidad técnica económica para la creación de una empresa consultora especializada en brindar asesoría a particulares en el proceso de recepción de propiedades, asegurando que los compradores reciban sus inmuebles en condiciones óptimas.

1.1.2 Objetivos específicos

Los principales objetivos específicos de la prefactibilidad de la empresa son:

- Estudio de Mercado, identificando las preferencias respecto a empresas que puedan ofrecer los mismos servicios, y con esas bases obtener un valor competitivo respecto a la competencia.
- Estudio Técnico, determinar los recursos materiales, humanos y herramientas necesarios para implementar en el proyecto.
- Estudio Económico, analizar los costos asociados al proyecto para determinar su viabilidad económica, determinar la TIR, y el VAN del proyecto.

- Estos objetivos proporcionan una base sólida para la planificación del proyecto, garantizando tanto la satisfacción del cliente como la sostenibilidad financiera de la empresa.

1.2 PRESENTACIÓN CUALITATIVA DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL NEGOCIO

Esta empresa nace de la necesidad de garantizar que los productos adquiridos estén en óptimas condiciones, evitando futuros inconvenientes que puedan limitar su uso. Por ello, está enfocada en clientes que han comprado una propiedad, ya sea nueva o usada, brindando un servicio de asesoría para asegurar que dicha propiedad cumpla con las condiciones mínimas exigidas por la ley.

La inspección de la propiedad es un paso fundamental y debe realizarse antes de la mudanza para asegurar que cualquier desperfecto o detalle técnico pueda ser subsanado a tiempo, evitando así inconvenientes futuros que puedan afectar el disfrute o la seguridad del inmueble. Este proceso es clave porque permite detectar problemas estructurales, de instalaciones eléctricas, sanitarias, o de acabados, que podrían no ser evidentes a simple vista pero que, con el tiempo, podrían generar costos adicionales o dificultades para los propietarios.

Para llevar a cabo esta inspección de manera exhaustiva y precisa, se solicitará la documentación del inmueble que permita conocer en detalle su construcción y legalidad. Entre estos documentos se incluyen los planos As-Built, que reflejan cómo fue finalmente construida la propiedad en comparación con los planos originales; la recepción municipal, que asegura que la obra ha sido aprobada por las autoridades locales; y los certificados de instalaciones, que verifican el correcto funcionamiento de servicios como electricidad, gas y agua.

El servicio se apoyará en profesionales y técnicos capacitados, utilizando equipos de última tecnología para realizar las inspecciones solicitadas. Además, es importante contar con una infraestructura adecuada, que funcione como oficina central para atender a los clientes y facilitar el trabajo interno.

Aunque existen varias empresas similares en el rubro, este factor será clave al definir presupuestos y servicios, buscando captar la mayor cantidad de clientes con una oferta competitiva y de calidad. También se considerará que muchos clientes recurren a familiares o amigos para evitar costos adicionales, lo cual será tomado en cuenta al ajustar

precios y al desarrollar la publicidad, destacando las ventajas que nos diferencian en el mercado, siempre ofreciendo un servicio accesible.

1.3 ANALISIS FODA

El análisis FODA consiste en identificar las **Fortalezas** y **Debilidades** internas de una empresa o proyecto, así como las **Oportunidades** y **Amenazas** externas. Su objetivo es evaluar estos cuatro aspectos para desarrollar estrategias que aprovechen las fortalezas y oportunidades, mientras se minimizan las debilidades y se enfrentan las amenazas. Es una herramienta útil para la planificación estratégica y la toma de decisiones.

es importante en una empresa porque ayuda a entender su posición competitiva, identificar áreas de mejora y aprovechar oportunidades. Facilita la toma de decisiones estratégicas al proporcionar una visión clara de las fortalezas internas que se pueden potenciar, las debilidades que deben corregirse, las oportunidades del mercado que pueden aprovecharse y las amenazas externas que deben gestionarse. Esto permite a la empresa adaptarse mejor al entorno, mejorar su rendimiento y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

Figura 1-1. Matriz FODA



Fuente: Internet

Aplicando el análisis FODA a la empresa de asesoría para la recepción de propiedades, se obtiene el siguiente resultado:

A continuación, se detallan las **fortalezas**, **debilidades**, **oportunidades** y **amenazas** que pueden influir en el desarrollo del proyecto.

1.3.1 Fortalezas

- Implementar innovaciones tecnológicas en los equipos.
- Contar con profesionales y técnicos competentes.
- Realizar capacitaciones internas para nuevos profesionales.
- Ofrecer un servicio accesible sin comprometer la calidad.

1.3.2 Oportunidades

- Aprovechar el uso masivo de los medios digitales para publicitar la empresa.
- Aumento de la demanda inmobiliaria, lo que permite atraer más clientes.
- Posibilidad de innovar con equipos de inspección más modernos y precisos.
- Convertirse en una empresa con profesionales jóvenes, dedicados e innovadores que brinden un servicio completo y seguro.

1.3.3 Debilidades

- La falta de contactos y valoraciones iniciales, al ser una empresa nueva, puede dificultar la captación inmediata de clientes, lo que resultará en menores ingresos al principio.
- Contar con los recursos necesarios para financiar la inversión inicial requerida para poner en marcha la empresa.

1.3.4 Amenazas

- Competencia de familiares de los clientes que, al ser profesionales en el área de la construcción, podrían preferir su ayuda en lugar de contratar nuestros servicios.

- Presencia de otras empresas en el rubro de la construcción que ofrecen servicios similares.
- Falta de conocimiento por parte de los consumidores sobre el tipo de servicio que ofrecemos.

1.4 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para medir el tamaño de la empresa a evaluar, se tomará en cuenta su capacidad real de demanda. Este tamaño dependerá de los equipos, materiales y recursos humanos necesarios para satisfacer tanto la demanda actual como la futura, aspectos que se detallarán en el estudio de participación de mercado.

Se considera microempresa a aquellas cuyo ingreso anual por la prestación de servicios no supere las 2,400 UF; pequeña empresa a las que generen ingresos anuales mayores a 2,400 UF y menores a 25,000 UF; y mediana empresa a aquellas con ingresos anuales superiores a 25,000 UF y menores a 100,000 UF.

Las pequeñas y medianas empresas se clasifican como PYMEs, ya que sus ingresos anuales oscilan entre 2,400 UF y 100,000 UF. Esta categoría permite a las empresas acceder a beneficios otorgados por el gobierno a través de CORFO y otros organismos estatales destinados a apoyar a las pequeñas y medianas empresas.

La flexibilidad para establecer una microempresa es una característica clave de este segmento, así como la facilidad de creación. No requieren una estructura rígida ni grandes inversiones de capital, lo que les permite adaptarse con agilidad al mercado actual. Por lo tanto, conforme a la normativa que regula los tamaños de los proyectos, esta empresa se clasificaría como una microempresa.

Figura 1-2. Estratificación por tamaño de empresa en Chile

CLASIFICACIÓN DE EMPRESA CHILE					
UF al 20/04/2023					
MEDIDA	VENTAS	MICRO EMPRESAS	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	GRANDES EMPRESAS
UF	HASTA	0	2.401	25.001	100.001
UF	DESDE	2.400	25.000	100.000	+ DE 100.001
PESOS (CLP)	DESDE	\$0	\$ 85.734.908	\$892.735.708	\$3.570.835.708
PESOS (CLP)	HASTA	\$ 85.699.200	\$892.700.000	\$3.570.800.000	+ \$3.570.835.708

Fuente: Ley N° 20.416

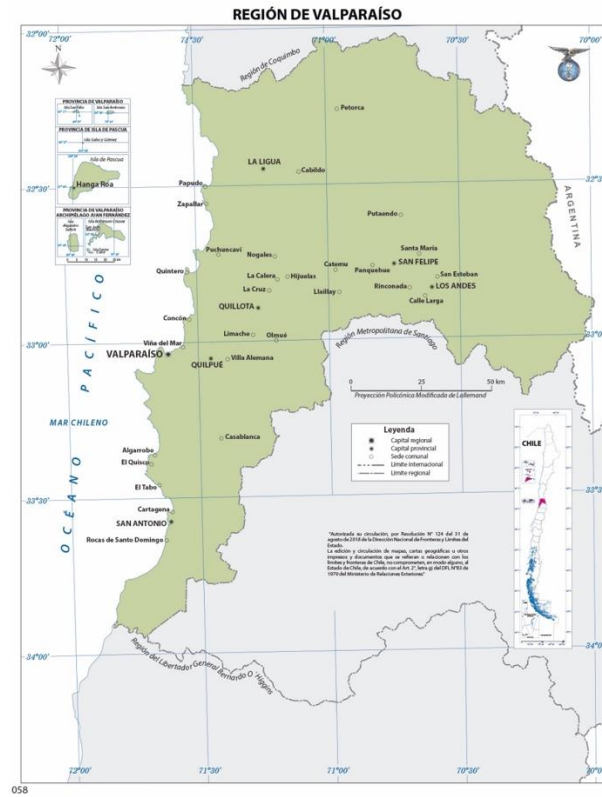
1.5 LOCALIZACIÓN

Para que una empresa de asesoramiento en la recepción de propiedades se mantenga y crezca con el tiempo, es fundamental contar con una oficina central estratégicamente ubicada. Esto permite cubrir más clientes y atender las áreas donde el servicio será requerido. A diferencia de otras empresas del rubro, esta solo necesita una oficina, personal capacitado y las herramientas necesarias, lo que simplifica su funcionamiento.

En Chile, el déficit habitacional supera las 700,000 viviendas, según la Cámara Chilena de la Construcción, y se prevé un aumento de la población para el 2035, alcanzando los 21.1 millones de habitantes. Esto incrementará la demanda inmobiliaria, especialmente en la Región Metropolitana, donde se estima un crecimiento del 25% en su población, lo que agravaría el déficit habitacional.

La región de Valparaíso, en particular Viña del Mar, Valparaíso, Concón y Reñaca, también presenta una alta demanda debido a su carácter turístico y universitario, lo que incentiva la inversión en segundas viviendas. Por ello, se decidió establecer la oficina central en Viña del Mar, lo que además ayuda a descentralizar la Región Metropolitana y conectar con otras comunas estratégicas.

Figura 1-3 Mapa de la Región Valparaíso



Fuente: Internet

Figura 1-5 Mapa de Viña del Mar, Región de Valparaíso.



Fuente: Internet

1.6 SITUACIÓN SIN PROYECTO V/S CON PROYECTO

Para establecer esta nueva empresa, es fundamental evaluar cuidadosamente las diversas condiciones y efectos que ya están en marcha, así como aquellos que surgirán tras su creación.

Es importante anticipar tanto los desafíos como las oportunidades, considerando cómo influirá la empresa en su entorno y cómo responderá a las dinámicas del mercado y de la comunidad.

De esta manera, se podrá tomar decisiones estratégicas que permitan no solo su fundación, sino también su crecimiento y sostenibilidad en el tiempo.

1.6.1 Definición de situación sin proyecto

En la actualidad, existe una amplia oferta de empresas dedicadas a la recepción de propiedades para particulares, motivadas por la creciente necesidad de adquirir viviendas en óptimas condiciones, en un contexto donde la calidad de las construcciones ha ido disminuyendo. Este panorama ha intensificado la competencia en el sector, lo que hace imperativo diseñar un plan estratégico bien estructurado que permita a la empresa diferenciarse, competir de manera eficiente y garantizar su permanencia en un mercado cada vez más exigente y saturado.

1.6.2 Definición de situación con proyecto

En este escenario, a diferencia del anterior, la empresa ya está operativa y compete activamente en el mercado. Se enfoca en ofrecer un servicio de calidad, destacándose por ser accesible económicamente, un factor clave en un mercado saturado donde la diferenciación es esencial para atraer más clientes.

La empresa ofrecerá un servicio distintivo que se caracteriza por:

- Profesionales altamente capacitados.
- Atención personalizada, tanto presencial como en línea, para mayor flexibilidad.
- Herramientas modernas que optimizan el servicio.

- Un enfoque en la calidad en cada interacción.
- Un servicio accesible y competitivo en términos económicos.

Estos elementos clave buscan no solo captar nuevos clientes, sino también satisfacer sus expectativas en todos los aspectos, fomentando la confianza y logrando recomendaciones positivas que atraerán a más personas a utilizar nuestros servicios.

1.7 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como principal propósito analizar la interacción entre la oferta y la demanda dentro de un sector, permitiendo determinar si es viable que una empresa ingrese al mercado con su propio producto o servicio. Este análisis proporciona información clave no solo para el inicio de una empresa, sino también para su operación continua, ya que ayuda a comprender cómo es percibida por los clientes y si el servicio ofrecido cumple con sus expectativas.

Una investigación precisa no solo facilita decisiones acertadas al entrar en el mercado, sino que también es esencial para ajustar estrategias a lo largo del tiempo, asegurando que la empresa mantenga su relevancia y competitividad.

1.7.1 Determinación de productos o servicios, insumos y subproductos

Nuestra empresa se dedica a ofrecer asesoramiento especializado para guiar al cliente en la recepción de su propiedad, garantizando que la inspección se realice de manera precisa y eficiente mediante el uso de herramientas adecuadas.

Para llevar a cabo este servicio, contamos con una variedad de instrumentos que permiten realizar revisiones exhaustivas del inmueble. Algunos de los equipos esenciales que utilizaremos incluyen:

- Flexómetro
- Probadores eléctricos.
- Martillo hueco telescópico.
- Nivel.
- Espejos telescópicos.

El proceso de inspección se divide en cuatro etapas clave:

Etapas 1: Se visita la vivienda a recibir, y se realiza la inspección utilizando las herramientas apropiadas.

Etapas 2: Se elabora un informe detallado con todas las observaciones encontradas, clasificándolas según su conformidad con el manual de tolerancias.

Etapas 3: Se establece el primer contacto con el propietario, donde se acuerdan los términos del servicio y se entrega la documentación necesaria para la inspección.

Etapas 4: Si el cliente lo solicita, se realiza un seguimiento para asegurar que las observaciones señaladas en el informe sean corregidas.

Este enfoque garantiza que cada etapa del proceso sea exhaustiva y precisa, proporcionando al cliente un servicio integral y confiable.

1.7.2 Área de Estudio

Este estudio de mercado se enfocará en identificar las empresas que representan competencia directa, junto con el perfil de clientes que estas captan. Esto permitirá entender mejor la relación entre la oferta y la demanda existente en el mercado. Para lograr este objetivo, se buscará implementar una estrategia comercial eficaz, que genere en los clientes la confianza necesaria para optar por nuestros servicios, respaldada por una combinación de calidad y eficiencia.

El área de estudio abarcará la Región de Valparaíso y la Región Metropolitana, donde el crecimiento poblacional es notable. Además, ciertas comunas de la Región de Valparaíso destacan por su alto índice de turismo y una creciente demanda de arriendos para estudiantes universitarios, incentivando así la inversión en segundas propiedades.

1.7.3 Análisis de la Demanda (Actual y Futura) y Variables que Afectan

En 2024, la demanda por servicios de inspección de viviendas en Chile muestra un crecimiento potencial impulsado por varios factores estructurales y económicos. La revisión de inmuebles particulares responde a un aumento en la conciencia del consumidor sobre la importancia de asegurar que las propiedades cumplan con los estándares de calidad antes de su recepción, debido a problemas recurrentes como defectos de construcción, fallas en instalaciones y acabados deficientes.

- **Demanda Actual:** En los últimos años, el sector inmobiliario en Chile ha experimentado una contracción en la inversión y en la construcción de nuevos proyectos, en parte debido a factores macroeconómicos como la inflación, los altos costos de materiales y las restricciones de financiamiento . Esto ha reducido el ritmo de entrega de nuevas viviendas, pero, a la vez, aumenta la demanda de inspección para asegurar calidad en las unidades que sí son entregadas.
- **Demanda Futura:** Se proyecta que, si la economía muestra señales de recuperación, el mercado inmobiliario podría revitalizarse en el mediano plazo. La necesidad de servicios de inspección crecerá en proporción a la reactivación del sector construcción, así como por el crecimiento de la demanda en comunas con alta rotación de arriendos y compra de propiedades, sobre todo en zonas urbanas y turísticas

La demanda de servicios de inspección de viviendas en Chile están influenciadas por varios factores clave. En primer lugar, el fortalecimiento de las normativas de construcción y la creciente exigencia de certificaciones técnicas han impulsado a muchos compradores a contratar expertos que aseguren el cumplimiento de estándares de calidad, especialmente ante la posibilidad de defectos en acabados o instalaciones. Además, la conciencia del consumidor ha crecido: muchas personas, tras experimentar fallas en construcciones recientes, ahora valoran las inspecciones técnicas como un paso crucial antes de recibir una propiedad, lo cual ayuda a prevenir problemas y gastos futuros. Otro factor importante es la accesibilidad financiera; en períodos de incertidumbre económica, los costos de inspección pueden ser una barrera, aunque las facilidades de financiamiento facilitan su contratación para quienes buscan asegurar la calidad de su inversión inmobiliaria. Finalmente, el avance tecnológico, como el uso de termografía y análisis estructural, ha incrementado la precisión de estos servicios, lo que los hace más atractivos para un mercado que demanda cada vez mayor confiabilidad y exactitud en las revisiones.

1.7.4 Análisis de la Oferta (Actual y Futura) y las Variables que la Afectan

El análisis de la oferta se centrará en identificar las empresas dedicadas a la asesoría en recepción de propiedades y en evaluar sus precios para definir una estructura competitiva.

Un estudio de mercado reveló que actualmente existen pocas empresas especializadas en este ámbito. Las principales competidoras incluyen:

- CASACHECK
- TUCASAOK

- Revisa Tu Hogar
- Revisa mi Casa

Competir en este mercado implica enfrentar tanto a estas empresas como a otras con mayor experiencia y posicionamiento. Sin embargo, este contexto presenta una oportunidad para diseñar una estrategia que iguale o mejore la relación calidad-precio, permitiendo competir en condiciones similares y captar la atención de los clientes.

1.7.5 Determinación del Precio

Para establecer el precio del servicio que se ofrecerá, se considerarán principalmente los datos de otras empresas ubicadas en el área de atención, lo que permitirá generar una oferta competitiva para los clientes. El servicio se dividirá en diferentes planes, comenzando por identificar el precio por metro cuadrado revisado, ajustándose a las necesidades específicas del cliente.

Los precios por metro cuadrado y este será de **3130 CLP** (0,08 UF), además, se ofrecerá un plan complementario que incluye un seguimiento de la vivienda, para verificar que todas las observaciones del informe hayan sido resueltas de manera satisfactoria, garantizando la satisfacción del cliente.

Dentro de los precios de estos planes, se aplicará un cargo adicional por la ubicación de la propiedad a revisar, que incluirá los costos de transporte por la visita.

1.7.6 Sistema de Comercialización

Para dar a conocer el servicio ofrecido, es fundamental implementar un sistema de comercialización eficaz que incluya las condiciones adecuadas y las vías de distribución necesarias para posicionarse en el mercado. En lugar de depender de una página web, la empresa utilizará estrategias de promoción en redes sociales, donde se pueden compartir testimonios de clientes satisfechos, publicar contenido informativo sobre la importancia de las inspecciones de viviendas y ofrecer promociones especiales para los primeros clientes.

Además, se organizarán eventos locales o talleres informativos en comunidades, donde se pueda interactuar directamente con potenciales clientes, resolver sus dudas y mostrar la

relevancia del servicio. Esto permitirá establecer una conexión más personal y fomentar recomendaciones boca a boca, creando una base sólida de clientes leales. Las ofertas tentativas serán una herramienta clave para atraer a los primeros usuarios, incentivando así su difusión entre amigos y familiares.

CAPITULO 2. INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO

2 INGENIERIA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO

En el caso de implementar el proyecto, será necesario identificar los aspectos vinculados a la ingeniería básica, ya que tienen un impacto significativo en los costos e inversiones requeridos.

Este capítulo tiene como propósito principal establecer las bases técnicas fundamentales que proporcionen la información económica necesaria para el proyecto, además de escribir los métodos para recopilar y organizar datos relevantes sobre inversión y costos derivados de la investigación técnica, y de esta manera permitir evaluar la viabilidad del proyecto.

2.1 ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio tiene como finalidad proponer y analizar alternativas tecnológicas necesarias para la producción de servicios requeridos, evaluando la factibilidad técnica. En el ámbito financiero su principal función es proporcionar información clave para estimar el monto de las inversiones y costos operativos

Los principales objetivos de este estudio son:

- Validar la factibilidad técnica y demostrar la viabilidad del proyecto.
- Diseñar un sistema de producción eficiente que optimice el uso de los recursos disponibles.
- Analizar y determinar el tamaño, ubicación, equipos e instalaciones requeridas para la producción.
- Establecer los costos asociados a la ejecución y operación de la empresa.

2.1.1 Descripción y selección de procesos

El proceso de producción consiste en transformar insumos en productos mediante la aplicación de una tecnología específica combinada con un método o procedimiento operativo.

Para garantizar su buen desarrollo, se identifican cuatro etapas claves:

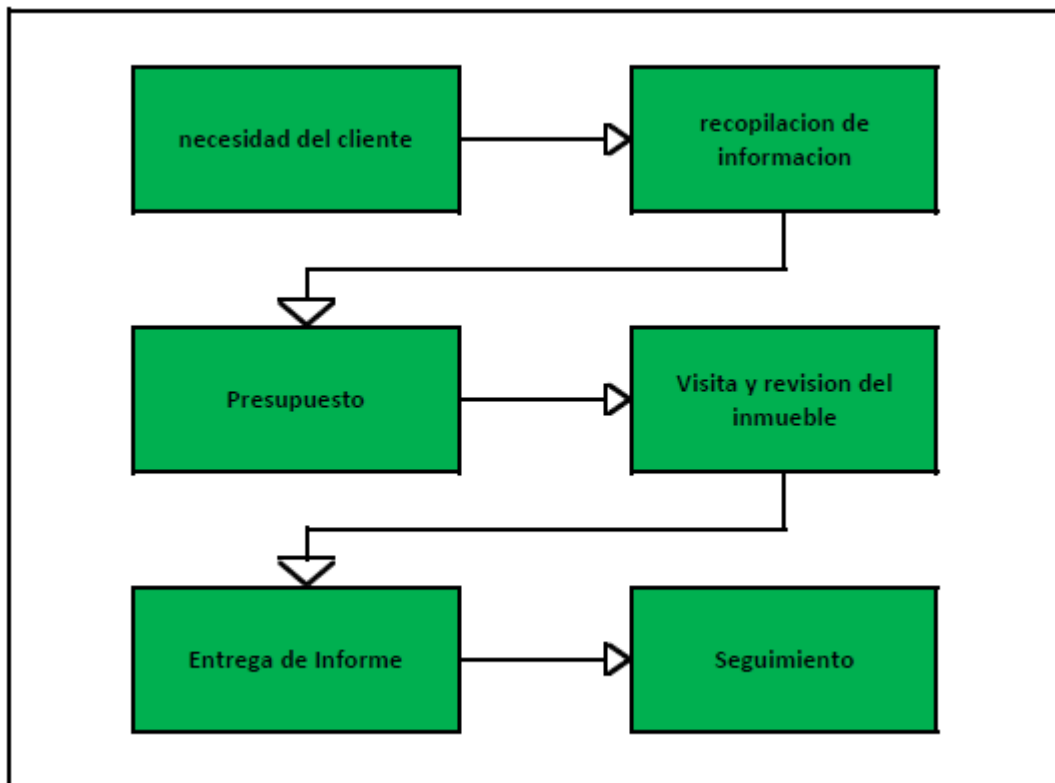
1. **Identificación del cliente:** Se evalúa el mercado para analizar la demanda existente y filtrar los clientes potenciales, facilitando su capacitación.

2. **Contratación del servicio:** Se elabora un presupuesto según las necesidades del cliente, llegando a un acuerdo mutuo para la formalización del contrato
3. **Ejecución del servicio:** incluye la inspección inicial del inmueble, seguida de la elaboración de un informe detallado con la información detallada.
4. **Entrega y cierre del proceso:** el informe final se entrega al cliente. Si requiere seguimiento, este se evalúa y se ejecuta como servicio adicional.

2.1.2 Diagrama de bloques

Un diagrama de bloques es una representación grafica simplificada de un sistema o proceso. Utiliza bloques para mostrar etapas o componentes y flechas para indicar el flujo entre ellos. Facilita la comprensión de las interacciones y relaciones en un sistema.

Figura 2-1 Diagrama de bloques



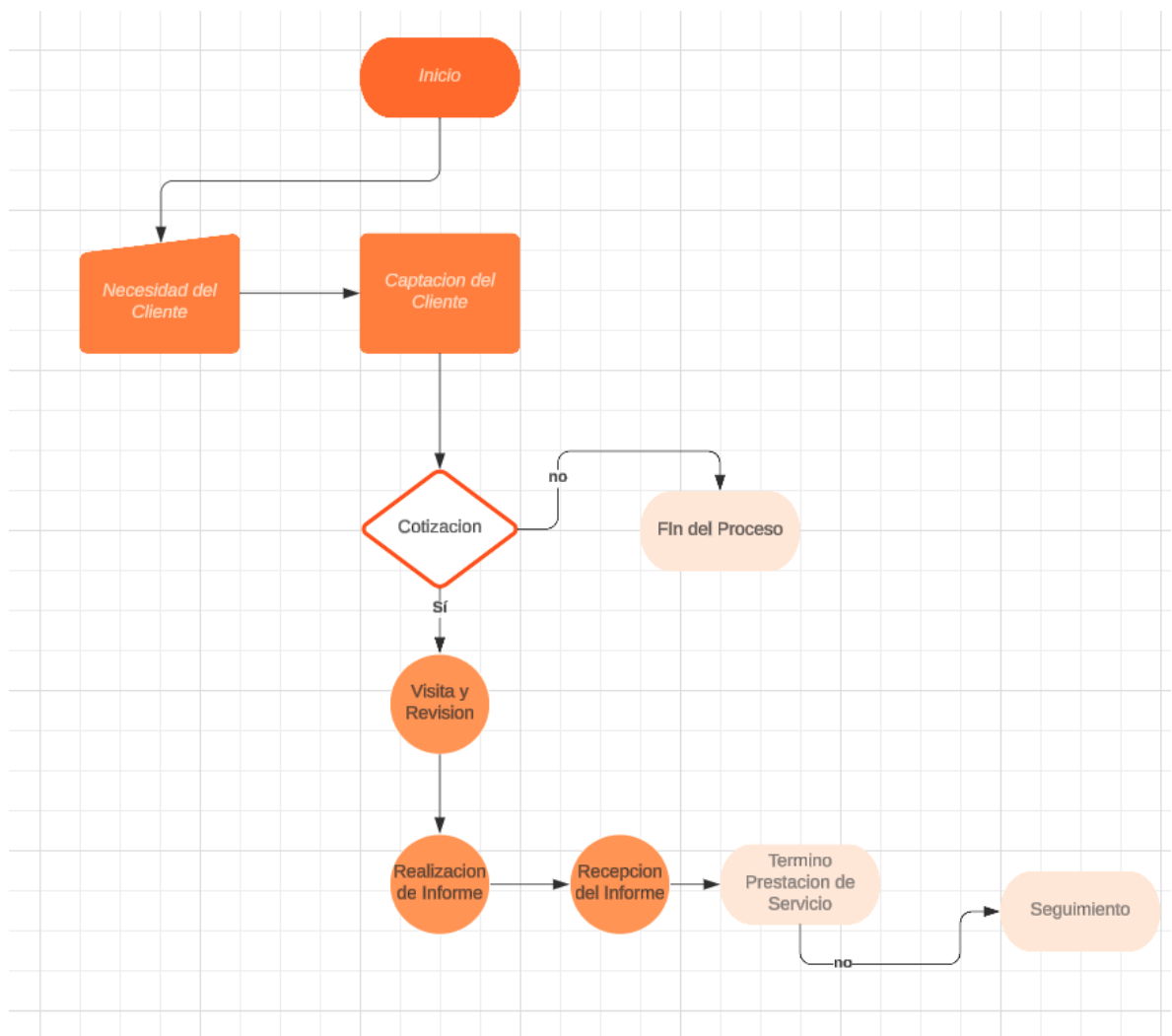
Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

2.1.3 Diagrama de flujos

Este punto se centra en la creación de un diagrama que refleje toda la información de la empresa, abarcando tanto las etapas iniciales como las de ejecución de proyecto.

A través del diagrama, es posible identificar la secuencia de las distintas etapas del proceso y la forma en la cual interactúan entre sí.

Figura 2-2 Diagrama de bloques



Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

2.1.4 Diagrama de Lay Out

Se realizará el Lay Out, de las instalaciones que serán requeridas por la empresa para poder prestar el servicio.

Tabla 2-1 consumo de energía

Valor Uf(03-12-2024)		38286,00				
Energía	Consumo Total	Unidad	Total consumo mensual (\$)	Total consumo mensual (UF)	Total consumo Anual (\$)	Total consumo Anual (UF)
Electricidad	750	120	\$ 50.000	1,31	\$ 600.000	15,67
Agua Potable	150	188	\$ 28.200	0,74	\$ 338.400	8,84
Internet			\$ 19.990	0,52	\$ 239.880	6,27
Telefono			\$ 60.000	1,57	\$ 720.000	18,81
Total consumo mensual (UF)						4,13
Total consumo anual (UF)						49,58

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

2.1.6 Selección de equipos.

Para realizar este servicio, se elabora una lista de elementos que ayudan a identificar las necesidades de la empresa, considerando el volumen de ventas y materiales empleados.

Para la selección de equipos, se han considerado los siguientes aspectos:

Tabla 2-2 Elementos de seguridad

Elementos de Seguridad		
Descripcion	Cantidad	Unidad
Casco	5	Un
Zapatos de Seguridad	5	Un
Lentes de seguridad	5	Un
Extintor	3	Un

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

Tabla 2-3 Equipamiento de oficina

Articulos de oficina		
Descripcion	Cantidad	Unidad
Escritorio	5	un
Sillas	5	un
sillas Sala reunion	6	un
sillon ejecutivo	1	un
Notebook	5	un
Impresora Laser	3	un
Mesa de reuniones	1	un
Microondas	1	un

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

Tabla 2-4 Herramientas

INVERSIÓN EN MAQUINARIA y HERRAMIENTAS		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	Unidad
Flexometro	1	Un
Probador	1	Un
Martillo Hueco	1	Un
Nivel	1	Un
Espejo	1	Un

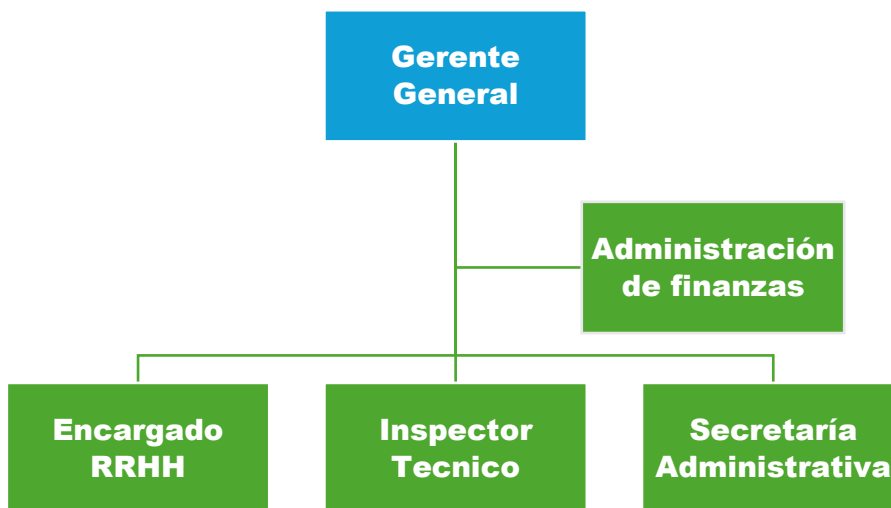
Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

2.2 ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES

2.2.1 Estructura organizacional

El siguiente organigrama muestra la distribución de los cargos de los empleados de la empresa, diseñado para adaptarse a sus necesidades y garantizar el cumplimiento de las funciones asignadas a cada rol.

Figura 2-4 Estructura organizacional



Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

2.2.2 Personal, cargos, perfil

Para el inicio de esta empresa, se implementará una estructura liviana compuesta por el personal idóneo que garantice un funcionamiento continuo. Dado el carácter del proyecto, se optará por mantener un equipo fijo reducido, ampliándolo gradualmente según las necesidades y demandas de trabajo.

Los roles esenciales para el correcto funcionamiento incluyen: gerente general, administrador de finanzas, encargado de recursos humanos, secretaria administrativa, e inspector técnico.

2.2.2.1 Programa de trabajo, turnos y gastos en personal

Las jornadas de trabajo según lo indicado por el código del trabajo y según la modificación relacionada a las jornadas laborales, en las disposiciones que están contenidas en la Ley N.21.561 establece la ley 40 horas, a lo cual por lo mismo se acogerá a la reducción de la totalidad de horas. Las horas extras se considerarán parte del contrato y solo son realizables cuando exista una necesidad por parte de la empresa, esto será solo cuando exista una situación particular y solo será de manera temporal. Los montos que regulan las horas extras están indicados en el artículo n°32 inciso 1°, del Código del Trabajo, las que corresponderán a un sobre cargo de un 50% del sueldo convenido por la hora de jornada de trabajo, estas deberán ser pagadas junto con el sueldo correspondiente al período del trabajo ejecutadas las horas extras.

Tabla 2-5 Gastos del personal

COSTO SUELDO PERSONAL OFICINA O COSTOS FIJOS				
CARGO	TÍTULO	SUELDO MENSUAL (\$)	UF MENSUAL	UF ANUAL
Gerente General	Ingeniero Civil	\$1.800.000	47,01	564,17
Administración de Finanzas	Contador Auditor	\$1.000.000	26,12	313,43
Recursos Humanos y Adquisición	Recursos Humanos	\$800.000	20,90	250,74
Inspector técnico	Ingeniero Constructor	\$1.000.000	26,12	313,43
Secretaría administrativa	Recursos Humanos	\$600.000	15,67	188,06
	Total	\$5.200.000	135,82	1.629,84

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

2.2.3 Marco Legal

Los trabajadores estarán regidos por lo establecido en el Código del Trabajo (DFL N° 1 del 24 de enero de 1994), que regula las condiciones laborales en Chile, incluyendo derechos, deberes y jornadas laborales. Asimismo, estarán protegidos por el seguro obligatorio contra riesgos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, dispuesto por la Ley N° 16.744.

En cuanto a la constitución legal, la empresa se establecerá como una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), solicitando el RUT empresarial y realizando la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) a través del Formulario 4415.

Para su funcionamiento legal, será indispensable gestionar la patente comercial en la municipalidad correspondiente. La documentación requerida puede incluir el formulario de solicitud, el certificado de iniciación de actividades del SII, una declaración de capital por un contador y documentos de respaldo del inmueble, según corresponda. El costo de la patente será calculado en base al capital inicial o tributario declarado por la empresa.

2.2.4 Impacto medio ambiental

El estudio de impacto ambiental tiene como objetivo definir las acciones y procedimientos que la empresa implementará para cumplir con los requisitos legales y contractuales relacionados con la protección del medio ambiente durante la ejecución de sus actividades.

Para minimizar cualquier posible alteración al medio ambiente en este proyecto, se aplicará la normativa vigente, considerando los siguientes reglamentos:

- **Decreto Supremo N° 594:** Regula condiciones sanitarias y ambientales en los lugares de trabajo, garantizando seguridad y bienestar para los trabajadores.
- **Decreto Supremo N° 146:** Establece límites máximos de ruido generados por fuentes fijas, aplicables a actividades de carácter industrial.
- **Planificación Territorial:** Respetará los usos de suelo permitidos, como áreas habitacionales o de equipamiento vecinal.

Dado que los servicios ofrecidos por la empresa no generan impactos significativos en el medio ambiente, y conforme al artículo 10 de la Ley N° 19.300, no es necesario un estudio

de impacto ambiental, ya que este tipo de actividad no está clasificada como susceptible de causar impacto ambiental significativo.

CAPITULO 3. EVALUACIÓN ECONÓMICA

3 EVALUACIÓN ECONÓMICA

En base a los capítulos previos, donde se examinaron todos los aspectos necesarios para preparar la información requerida y así evaluar la viabilidad del proyecto en relación a las oportunidades del mercado, se establece el enfoque de este capítulo.

El objetivo principal aquí es profundizar en las técnicas de medición más relevantes, que permitirán determinar la rentabilidad del proyecto con mayor precisión

3.1 ANTECEDENTES FINANCIEROS

Para que el proyecto sea posible, se debe buscar la forma en la cual esto sea financiado, para encontrar la mejor manera de realizarlo, debemos buscar el mejor método que nos permita la economía al día de hoy, esto será a través ya sea entidades bancarias, financiamientos propios, o inversionistas.

3.1.1 Fuentes de financiamiento.

Existen distintos métodos de financiamientos para este proyecto:

1. **Inversionistas:** Los socios cubren el 100% de los costos iniciales con aportes propios.
2. **Préstamo Bancario:** Una entidad financiera otorgaría un crédito a corto o largo plazo, permitiendo financiar entre un 25% y el 75% de la inversión requerida. Esto implica realizar una evaluación económica para tener en cuenta: intereses, plazos, garantías, plazos, etc.
3. **método Compartido:** Combina capital de socios con financiamiento bancario, optimizando recursos y diversificando riesgos.

La decisión dependerá de un análisis detallado de las condiciones y costos asociados para asegurar la viabilidad del proyecto.

3.1.2 Costo de financiamiento (Tasa y amortización).

Para poder financiar el proyecto, se requiere de una inversión inicial de 1232.79 UF, esto obtenido desde la sumatoria de los siguientes cálculos.

- Capital de trabajo.

- Inversión activos.
- Costos puesta en marcha.
- Un 10% de imprevistos.

Tabla 3-1 Inversión Inicial

CAPITAL DE TRABAJO	-43,80
PUESTA EN MARCHA	-41,79
INVERSIÓN DE ACTIVOS	-176,48
INVERSIÓN INICIAL	-262,1
IMPREVISTOS (10%)	-26,21
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	288,28

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

Considerando que el financiamiento se obtendrá a través de entidades bancarias, se llevó a cabo un análisis económico del proyecto. Este establece que, se realizaran distintas evaluaciones con distintos porcentajes de financiamiento, siendo estos de 25%, 50% y 75%, con una tasa de 6.8%, todo esto proyectado con un horizonte de 5 años.

3.1.2.1 Financiamiento del 25% del capital de inversión

En esta etapa, el proyecto cuenta con un financiamiento del 25% de la inversión inicial, a lo que equivale a un total de 72.07 UF, con una tasa de interés anual del 6,24%, se calcula una cuota anual de 17.22 UF.

Tabla 3-2 Amortizaciones proyecto financiado 25%

<i>Amortización</i>	<i>25%</i>					
<i>N° de períodos</i>	<i>0</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<i>Principal (deuda)</i>	72,07	59,35	45,83	31,47	16,21	0,00
<i>Amortización</i>		12,72	13,52	14,36	15,26	16,21
<i>Interés</i>		4,50	3,70	2,86	1,96	1,01
<i>Cuota o pago</i>		17,22	17,22	17,22	17,22	17,22

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.1.2.2 Financiamiento del 50% del capital de inversión

En esta etapa el proyecto cuenta con un financiamiento del 50% de la inversión inicial, a lo que equivale a un total de 144.14 UF, con una tasa anual del 6,10%, se calcula una cuota anual de 34.44 UF.

Tabla 3-3 Amortizaciones proyecto financiado 50%

Amortización		50%				
Nº de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	144,14	118,69	91,66	62,93	32,42	0,00
Amortización		25,45	27,04	28,72	30,52	32,42
Interés		8,99	7,41	5,72	3,93	2,02
Cuota o pago		34,44	34,44	34,44	34,44	34,44

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.1.2.3 Financiamiento del 75% del capital de inversión

En esta etapa el proyecto cuenta con un financiamiento del 75% de la inversión inicial, a lo que equivale a un total de 216.21 UF, con una tasa anual del 6,10%, se calcula una cuota anual de 51.66 UF.

Tabla 3-4 Amortizaciones proyecto financiado 75%

Amortización		75%				
Nº de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	216,21	178,04	137,49	94,40	48,63	0,00
Amortización		38,17	40,55	43,08	45,77	48,63
Interés		13,49	11,11	8,58	5,89	3,03
Cuota o pago		51,66	51,66	51,66	51,66	51,66

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.1.3 VAN, TIR y PRI.

Para evaluar la conveniencia de un proyecto, se utilizan parámetros económicos como el VAN y la TIR, los cuales toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo.

Adicionalmente se aplica el PRO como complemento. El VAN es un indicador financiero clave que mide la viabilidad y rentabilidad del proyecto al calcular el valor presente de los flujos esperados.

- $Van < 0$ el proyecto no es rentable.
- $Van = 0$ el proyecto es rentable.
- $Van > 0$ el proyecto es rentable.

Tabla 3-5 Comparación de los financiamientos

	Puro	25%	50%	75%
<i>VAN (U.F.)</i>	-150,16	-110,13	-82,98	-52,27
<i>PRI (Años)</i>	5,00	5,0	5,0	5,0
<i>TIR (% Ingresos Anual)</i>	1%	1%	-1%	-10%

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

La tabla anterior indica que el proyecto no es recomendado realizar, por lo tanto, se mostrara los cálculos que nos indica este resultado

3.1.4 Taza de descuento y horizonte del proyecto.

La tasa de descuento es el retorno mínimo esperado por el inversionista, que considera el valor dinero en el tiempo y el riesgo asociado al proyecto. Considerando la existencia de otras empresas en el rubro se prevé que la entrada al mercado será desafiante al inicio. Por ello el proyecto se analizará con un horizonte de 5 años considerando además que la inversión inicial es menor en comparación con otras compañías.

3.1.5 Inversiones

A continuación, se presentan las inversiones en activos fijos y/o tangibles, así como los costos de puesta en marcha y capital de trabajo requeridos para iniciar las operaciones de la empresa. La inversión inicial refleja el capital estimado necesario para ejecutar el proyecto.

3.1.5.1 Inversión en activos fijos y/o intangibles.

Los activos fijos y tangibles incluidos en este proyecto son las inversiones esenciales para el funcionamiento de la empresa, que abarcan equipos, maquinarias, herramientas, vehículos y mobiliario.

Tabla 3-6 Inversión Activos Fijos

<i>descripcion</i>	<i>valor uf</i>
INVERSIÓN EN MAQUINARIA y HERRAMIENTAS	1,22
INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA	169,47
INVERSIÓN EN SEGURIDAD DE OBRA	5,79

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

Tabla 3-7 Inversión en Herramientas

INVERSIÓN EN MAQUINARIA y HERRAMIENTAS				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO S/IVA	TOTAL	TOTAL UF
Flexometro	1	\$14.290	\$14.290	0,37
Probador electrico	1	\$3.990	\$3.990	0,10
Martillo Hueco	1	\$12.899	\$12.899	0,34
Nivel	1	\$11.193	\$11.193	0,29
Espejo Telescopico	1	\$4.388	\$4.388	0,11
Total			\$ 46.760	1,22

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

Tabla 3-8 Inversión Oficina

INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO S/IVA	TOTAL	TOTAL UF
Escritorio	5	\$149.990	\$ 749.950	19,59
Sillas	5	\$79.990	\$ 399.950	10,45
sillas Sala reunion	6	\$19.990	\$ 119.940	3,13
sillon ejecutivo	1	\$334.990	\$ 334.990	8,75
Notebook	5	\$649.990	\$ 3.249.950	84,89
Impresora Laser	3	\$199.990	\$ 599.970	15,67
Mesa de reuniones	1	\$799.000	\$ 799.000	20,87
Microondas	1	\$69.990	\$ 69.990	1,83
Extintor de incendios	3	\$54.801	\$ 164.403	4,29
Total			\$ 6.488.143	169,47

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

Tabla 3-9 Inversión en Seguridad

INVERSIÓN EN SEGURIDAD DE OBRA					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	OR UNITARIOS/IVA		TOTAL	TOTAL UF
Cascos	5	\$10.073		\$ 50.365	1,32
Antiparras	5	\$1.292		\$ 6.460	0,17
Guantes	0			\$ -	0,00
Bototos de seguridad	5	\$32.994		\$ 164.970	4,31
Overol reflectante	0			\$ -	0,00
Botas de agua	0			\$ -	0,00
Traje de agua	0			\$ -	0,00
Total				\$ 221.795	5,79

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.1.5.2 Inversión en puesta en marcha.

Esta inversión se refiere a los gastos que se efectúan de manera única al inicio del proyecto, con el fin de poner en marcha la actividad de la empresa. A continuación, se presentan los gastos detallados.

Tabla 3-10 Inversiones puesta en marcha

INVERSIÓN DE PUESTA EN MARCHA		
DESCRIPCIÓN	VALOR	VALOR UF
Constituir sociedad	\$600.000	15,67
Marketing inicial	\$1.000.000	26,12
TOTAL	\$ 1.600.000	41,79

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.1.5.3 Inversión en capital de trabajo

El capital de trabajo se refiere a los recursos que una empresa requiere para operar y llevar a cabo sus actividades sin contratiempos, especialmente durante los períodos en los que no se generan ganancias.

Tabla 3-11 Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO												
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Cantidad m2 revisados	2900,14	2028,95	2263,62	2517,82	2152,08	2103,78	1308,82	2300,82	1781,69	2582,05	2046,74	2669,04
Precio m2 revision	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08
Total Ingresos	237,10	165,87	185,06	205,84	175,94	171,99	107,00	188,10	145,66	211,09	167,33	218,20
CAPITAL DE TRABAJO: MÉTODO DEL MÁXIMO DEFICIT ACUMULADO												
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Total Ingresos	237,10	165,87	185,06	205,84	175,94	171,99	107,00	188,10	145,66	211,09	167,33	218,20
(-) Costo de Servicio Por Mes	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42	-22,42
(-) Costo Sueldo Fijos Por Mes	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82	-135,82
(-) Costo de Producción	-30,30	-21,20	-23,65	-26,31	-22,48	-21,98	-13,67	-24,04	-18,61	-26,98	-21,38	-27,89
Saldo	48,56	-13,56	3,17	21,30	-4,78	-8,22	-64,91	5,83	-31,19	25,88	-12,29	32,08
Saldo Acumulado	48,56	35,00	38,17	59,47	54,69	46,47	-18,44	-12,61	-43,80	-17,93	-30,22	1,86
CAPITAL DE TRABAJO	-43,80											

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

El capital de trabajo se calculó, dependiendo de la cantidad de revisiones realizadas por la empresa mensualmente, dando como resultado que este será de 43,80 UF

3.1.6 Cuadro de reinversiones.

Tomando en consideración el resultado del proyecto no se considera reinversiones

3.1.7 Costos.

A continuación, se detallarán los costos que deberán abarcar el proyecto mensual o anualmente, según corresponda hasta alcanzar el horizonte de este.

3.1.7.1 Estructura de costos (Fijos/variables o Directos/indirectos).

Los costos fijos son aquellos que una empresa debe asumir y que permanecen constantes, ya que representan gastos indispensables para la realización de sus actividades

Tabla 3-12 Costos fijos personal

COSTO SUELDO PERSONAL OFICINA O COSTOS FIJOS				
CARGO	TÍTULO	SUELDO MENSUAL (\$)	UF MENSUAL	UF ANUAL
Gerente General	Ingeniero Civil	\$1.800.000	47,01	564,17
Administración de Finanzas	Contador Auditor	\$1.000.000	26,12	313,43
Recursos Humanos y Adquisición	Recursos Humanos	\$800.000	20,90	250,74
Inspector técnico	Ingeniero Constructor	\$1.000.000	26,12	313,43
Secretaria administrativa	Recursos Humanos	\$600.000	15,67	188,06
Total		\$5.200.000	135,82	1.629,84

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

Tabla 3-13 Costos fijos servicios

COSTOS DE SERVICIOS			
DESCRIPCIÓN	VALOR mensual \$	VALOR UF MENSUAL	VALOR UF ANUAL
Agua	\$28.200	0,74	8,84
Luz	\$50.000	1,31	15,67
Telefono	\$60.000	1,57	18,81
Arriendo oficina	\$700.000	18,28	219,40
Internet	\$19.990	0,52	6,27
TOTAL	\$ 858.190	22.42	268.98

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.1.7.2 Costos operación y producción.

Dado que la empresa se dedica a la asesoría, no genera costos de operación ni producción durante las revisiones, aparte de las herramientas mencionadas previamente. Estas no requieren ser adquiridas para cada revisión, ya que representan un gasto único al inicio del proyecto.

3.1.7.3 Costo imprevisto

Se determinó que, para este proyecto los costos de imprevistos serán un 10% de la inversión inicial requerida.

3.1.7.4 Gastos administrativos y comerciales.

A continuación, se detallan los gastos administrativos, los cuales consideran los honorarios del personal e insumos de oficina.

Tabla 3-14 Costos administrativos

COSTO SUELDO PERSONAL OFICINA O COSTOS FIJOS				
CARGO	TÍTULO	SUELDO MENSUAL (\$)	UF MENSUAL	UF ANUAL
Gerente General	Ingeniero Civil	\$1.800.000	47,01	564,17
Administración de Finanzas	Contador Auditor	\$1.000.000	26,12	313,43
Recursos Humanos y Adquisición	Recursos Humanos	\$800.000	20,90	250,74
Inspector tecnico	Ingeniero Constructor	\$1.000.000	26,12	313,43
Secretaria administrativa	Recursos Humanos	\$600.000	15,67	188,06
	Total	\$5.200.000	135,82	1.629,84

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.1.7.5 Depreciaciones.

Las depreciaciones de los activos, como muebles, computadores, impresoras y otros, se realizarán de manera acelerada, conforme a los datos proporcionados por el SII.

Tabla 3-15 Depreciación de activos.

Activos depreciables	Compra en Pesos	Vida util	T	1	2	3	4	5	VL	Valor Vta	Vta - VL
Escritorio	19,59	3	1	19,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00	10,00
Sillas	10,45	3	1	10,45	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,00	5,00
sillas Sala reunion	3,13	3	1	3,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,50	1,50
Impresora Laser	15,67	3	3	5,22	5,22	5,22	0,00	0,00	0,00	10,20	10,20
Computadores	84,89	3	1	84,89	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60,00	60,00
Mesa de reuniones	20,87	3	1	20,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00	10,00
Microondas	3,66	9	3	1,22	1,22	1,22	0,00	0,00	0,00	2,00	2,00
Total inversión	158,25			145,36	6,44	6,44	0,00	0,00	0,00	98,70	98,70

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.2 FLUJOS DE CAJA Y SENSIBILIZACIÓN.

En este punto se realizarán diferentes análisis por medio de flujos de caja, ya sea flujo puro, como los que son financiados en un 25%, 50% y 75% de la cantidad total a financiar.

Para poder realizar esto, se ocuparán indicadores económicos como el VAN, TIR y PRI, además según los cálculos realizados, se ocupará una tasa de descuento del 17%.

Y en donde podemos evidenciar que este proyecto por el estado actual de la economía no es recomendable de realizar.

Tabla 3-16 Producción anual

Cantidades realizadas por año (m2)				
1	2	3	4	5
26.656	26.922	27.191	27.463	27.738

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.2.1 Flujo de Caja PURO.

Tabla 3-17 Flujo de caja puro

Periodos	0	1	2	3	4	5
+ Ingresos		2.179,18	2.200,97	2.222,98	2.245,21	2.267,66
- Costos		-2.177,31	-2.180,10	-2.182,91	-2.185,75	-2.188,62
= Utilidad		1,86	20,87	40,07	59,46	79,04
- Intereses Largo Plazo						
- Intereses Corto Plazo			0,00	0,00	0,00	-3,71
- Depreciación		-145,36	-6,44	-6,44	0,00	0,00
-/+ Dif. x Vta. de Activos a Valor Libro						98,70
- Pérdida de Ejercicio Anterior			-143,50	-129,07	-95,44	-35,99
= Utilidad antes de Impuesto		-143,50	-129,07	-95,44	-35,99	138,04
- Impuesto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	-37,27
= Utilidad desp. Impuesto		-143,50	-129,07	-95,44	-35,99	100,77
+ Pérdida de Ejercicio Anterior			143,50	129,07	95,44	35,99
+ Depreciación		145,36	6,44	6,44	0,00	0,00
- Amortización Largo Plazo						
- Amortización Corto Plazo			0,00	0,00	0,00	0,00
+ Venta Activos Valor Libro						0,00
- Capital de Trabajo	-43,80					43,80
- Puesta en Marcha	-41,79					
- Inversión en Activos	-176,48					
- Imprevisto	-26,21					
= Total Anual	-288,28	1,86	20,87	40,07	59,46	180,57
+ Créditos Largo Plazo						
+ Créditos Corto Plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
= Flujo Neto	-288,28	1,86	20,87	40,07	59,46	180,57
= Flujo Neto Actualizado	-288,28	0,85	9,52	18,28	27,12	82,36
= Flujo Neto Acumulado	-288,28	-287,43	-277,91	-259,64	-232,52	-150,16

VAN (U.F.)	-150,16
PRI (Años)	5,00
TIR (% Ingresos Anual)	1%

Tasa de Descuento	17,00%
Tasa I. Creditos Corto Plazo	6,24%

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.2.2 Flujo de Caja con 25% de financiamiento crediticio.

Tabla 3-18 Flujo de caja con 25% de financiamiento

Periodos	0	1	2	3	4	5	
+	Ingresos		2.179,18	2.200,97	2.222,98	2.245,21	2.267,66
-	Costos		-2.177,31	-2.180,10	-2.182,91	-2.185,75	-2.188,62
=	Utilidad		1,86	20,87	40,07	59,46	79,04
-	Intereses Largo Plazo		-4,50	-3,70	-2,86	-1,96	-1,01
-	Intereses Corto Plazo			-0,96	-0,79	0,00	0,00
-	Depreciación		-145,36	-6,44	-6,44	0,00	0,00
-/+	Dif. x Vta. de Activos a Valor Libro						98,70
-	Pérdida de Ejercicio Anterior			-148,00	-138,23	-108,25	-50,76
=	Utilidad antes de Impuesto		-148,00	-138,23	-108,25	-50,76	125,97
-	Impuesto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	-34,01
=	Utilidad desp. Impuesto		-148,00	-138,23	-108,25	-50,76	91,96
+	Pérdida de Ejercicio Anterior			148,00	138,23	108,25	50,76
+	Depreciación		145,36	6,44	6,44	0,00	0,00
-	Amortización Largo Plazo		-12,72	-13,52	-14,36	-15,26	-16,21
-	Amortización Corto Plazo			-15,36	-12,66	0,00	0,00
+	Venta Activos Valor Libro						0,00
-	Capital de Trabajo	-43,80					43,80
-	Puesta en Marcha	-41,79					
-	Inversión en Activos	-176,48					
-	Imprevisto	-26,21					
=	Total Anual	-288,28	-15,36	-12,66	9,39	42,24	170,31
+	Créditos Largo Plazo	72,07					
+	Créditos Corto Plazo		15,36	12,66	0,00	0,00	
=	Flujo Neto	-216,21	0,00	0,00	9,39	42,24	170,31
=	Flujo Neto Actualizado	-216,21	0,00	0,00	5,86	22,54	77,68
=	Flujo Neto Acumulado	-216,21	-216,21	-216,21	-210,35	-187,81	-110,13

VAN (U.F.)	-110,13
PRI (Años)	5,0
TIR (% Ingresos Anual)	1%

Tasa de Descuento	17,00%
Tasa I. Créditos Corto Plazo	6,24%

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.2.3 Flujo de Caja con 50% de financiamiento crediticio.

Tabla 3-19 Flujo de caja con 50% de financiamiento

Periodos	0	1	2	3	4	5	
+	Ingresos		2.179,18	2.200,97	2.222,98	2.245,21	2.267,66
-	Costos		-2.177,31	-2.180,10	-2.182,91	-2.185,75	-2.188,62
=	Utilidad		1,86	20,87	40,07	59,46	79,04
-	Intereses Largo Plazo		-8,99	-7,41	-5,72	-3,93	-2,02
-	Intereses Corto Plazo			-2,03	-3,01	-2,84	-1,46
-	Depreciación		-145,36	-6,44	-6,44	0,00	0,00
-/+	Dif. x Vta. de Activos a Valor Libro						98,70
-	Pérdida de Ejercicio Anterior			-152,49	-147,50	-122,60	-69,92
=	Utilidad antes de Impuesto		-152,49	-147,50	-122,60	-69,92	104,34
-	Impuesto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	-28,17
=	Utilidad desp. Impuesto		-152,49	-147,50	-122,60	-69,92	76,17
+	Pérdida de Ejercicio Anterior			152,49	147,50	122,60	69,92
+	Depreciación		145,36	6,44	6,44	0,00	0,00
-	Amortización Largo Plazo		-25,45	-27,04	-28,72	-30,52	-32,42
-	Amortización Corto Plazo			-32,58	-48,18	-45,56	-23,39
+	Venta Activos Valor Libro						0,00
-	Capital de Trabajo	-43,80					43,80
-	Puesta en Marcha	-41,79					
-	Inversión en Activos	-176,48					
-	Imprevisto	-26,21					
=	Total Anual	-288,28	-32,58	-48,18	-45,56	-23,39	134,08
+	Créditos Largo Plazo	144,14					
+	Créditos Corto Plazo		32,58	48,18	45,56	23,39	
=	Flujo Neto	-144,14	0,00	0,00	0,00	0,00	134,08
=	Flujo Neto Actualizado	-144,14	0,00	0,00	0,00	0,00	61,16
=	Flujo Neto Acumulado	-144,14	-144,14	-144,14	-144,14	-144,14	-82,98

VAN (U.F.)	-82,98
PRI (Años)	5,0
TIR (% Ingresos Anual)	-1%

Tasa de Descuento	17,00%
Tasa I. Créditos Corto Plazo	6,24%

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.2.4 Flujo de Caja con 75% de financiamiento crediticio.

Tabla 3-20 Flujo de caja con 75% de financiamiento

	Periodos	0	1	2	3	4	5
+	Ingresos		2.179,18	2.200,97	2.222,98	2.245,21	2.267,66
-	Costos		-2.177,31	-2.180,10	-2.182,91	-2.185,75	-2.188,62
=	Utilidad		1,86	20,87	40,07	59,46	79,04
-	Intereses Largo Plazo		-13,49	-11,11	-8,58	-5,89	-3,03
-	Intereses Corto Plazo			-3,11	-5,22	-6,27	-6,18
-	Depreciación		-145,36	-6,44	-6,44	0,00	0,00
-/+	Dif. x Vta. de Activos a Valor Libro						98,70
-	Pérdida de Ejercicio Anterior			-156,99	-156,78	-136,95	-89,66
=	Utilidad antes de Impuesto		-156,99	-156,78	-136,95	-89,66	78,87
-	Impuesto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	-21,29
=	Utilidad desp. Impuesto		-156,99	-156,78	-136,95	-89,66	57,58
+	Pérdida de Ejercicio Anterior			156,99	156,78	136,95	89,66
+	Depreciación		145,36	6,44	6,44	0,00	0,00
-	Amortización Largo Plazo		-38,17	-40,55	-43,08	-45,77	-48,63
-	Amortización Corto Plazo			-49,80	-83,70	-100,52	-98,99
+	Venta Activos Valor Libro						0,00
-	Capital de Trabajo	-43,80					43,80
-	Puesta en Marcha	-41,79					
-	Inversión en Activos	-176,48					
-	Imprevisto	-26,21					
=	Total Anual	-288,28	-49,80	-83,70	-100,52	-98,99	43,42
+	Créditos Largo Plazo	216,21					
+	Créditos Corto Plazo		49,80	83,70	100,52	98,99	
=	Flujo Neto	-72,07	0,00	0,00	0,00	0,00	43,42
	Flujo Neto Actualizado	-72,07	0,00	0,00	0,00	0,00	19,80
	Flujo Neto Acumulado	-72,07	-72,07	-72,07	-72,07	-72,07	-52,27

VAN (U.F.)	-52,27
PRI (Años)	5,0
TIR (% Ingresos Anual)	-10%

Tasa de Descuento	17,00%
Tasa I. Créditos Corto Plazo	6,24%

Fuente: Elaboración para el proyecto en estudio

3.2.5 Análisis de sensibilidad del precio.

Tras los resultados observados previamente y con la convicción de que el proyecto no es recomendable de llevar a cabo, porque no es rentable, por lo mismo no se realiza lo que corresponde a tabla de sensibilidad.

CONCLUSIONES

En esta memoria destacamos que el proyecto satisface la necesidad de recibir un producto en óptimas condiciones, considerando el esfuerzo que implica adquirir un inmueble en la economía actual. Frente a la competencia existente en el sector, se busca posicionar ofreciendo un servicio que se adapte al presupuesto del cliente, sin comprometer la calidad ni la atención inmediata.

Este estudio analizó el proceso necesario para crear una empresa enfocada en la asesoría a particulares en la recepción de propiedades, abordando aspectos técnicos, administrativos, legales, económicos y financieros. Para ello, se examinaron diversas fuentes de financiamiento y se desarrollaron flujos de caja y análisis de sensibilidad del factor más relevante para la inversión, como se detalla en el capítulo tres. Además, se emplearon criterios de evaluación económica, como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), herramientas ampliamente utilizadas a nivel mundial por su capacidad de incorporar el valor del dinero en el tiempo.

Se evaluaron distintos porcentajes de financiamiento para este proyecto, correspondientes al 25%, 50% y 75% de la inversión total. Los resultados indicaron que el proyecto no es viable, considerando el estado actual de la economía y las elevadas tasas de interés ofrecidas por los bancos para créditos hipotecarios. Esto dificulta significativamente la adquisición de inmuebles, reduciendo la demanda por servicios de asesoría en la recepción de propiedades.

En conclusión, este proyecto no resulta rentable en las condiciones actuales. Se mantendrá así hasta que la economía salga de la recesión, se facilite el acceso a créditos hipotecarios con tasas más bajas o se implementen incentivos gubernamentales que favorezcan el sector.

BIBLIOGRAFÍA

<https://casacheck.com>

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

<https://www.latercera.com/pulso/noticia/venta-de-viviendas-en-la-rm-subio-24-en-2023-por-baja-base-de-comparacion-pero-aun-lejos-de-niveles-prepandemia/2PQNFEF6RBHF5MC272K54KDAZE/#>

ANEXOS

← Home > Muebles-Oficina y escritorio > Escritorios



JUST HOME COLLECTION
Escritorio 76x160x104 cm café

Cód. del producto: 110034421 Cód. tienda: 2311461

★★★★★ 4.6 (55) Evaluar

BLACK

Vendido por Sodimac

\$ 149.990 / Unidad -25%

\$ 169.990 / Unidad

~~\$ 199.990~~ / Unidad

Acumula hasta 999 CMR Puntos

1 Máximo 999 unidades.

Agregar al carro

Características principales

- Marca: Just Home Collection
- Modelo: Europa
- Ancho: 160 cm
- Dimensiones: 160 x 76 x 104 cm
- Alto: 76 cm

Ver más



Envío a domicilio



No disponible para retiro



Stock en tienda



Añade servicios adicionales



ARMADO MUEBLE FULL DEP \$29.990



Más información >

← Home > Muebles-Oficina y escritorio > Sillas de Escritorio



VIDITA
Silla De Oficina Escritorio Ergonómico Soporte Lumbar Ajustable Negro

Cód. del producto: 131853012

★★★★☆ 2.8 (6) Evaluar

\$ 79.990 -38%

~~\$ 129.990~~

Acumula hasta 533 CMR Puntos

1 Máximo 20 unidades.

Agregar al carro



Envío a domicilio



No disponible para retiro



Stock en tienda

Vendido por Home Design Spa

¡Recomendado por Sodimac!

★★★★★



Realiza entregas a tiempo



Cumple con sus entregas



Ofrece un buen servicio



← Home > Muebles-Oficina y escritorio > Sillas y banquetas de espera



JUST HOME COLLECTION
Silla Visita Vista Negro

Cód. del producto: 123943132 Cód. tienda: 8995249

★★★★★ 4.3 (6) Evaluar

BLACK

Vendido por Sodimac

\$ 19.990 / Unidad -44%

~~\$ 35.990~~ / Unidad

Acumula hasta 133 CMR Puntos

1 Máximo 999 unidades.

Agregar al carro



Envío a domicilio



Retiro en un punto



Stock en tienda



Añade servicios adicionales



INST ARMADO DE SILLAS \$14.990





CIC Sofá 3 cuerpos 214x89x89 cm chocolate

Cód. del producto: 110376670 Cód. tienda: 6513042

★★★★★ 5 (2) Evaluar

BLACK

Vendido por Sodimac

\$ 334.990 / Unidad ~~36%~~
~~\$ 769.990 / Unidad~~



Características principales

- ◊ Marca: Cic
- ◊ Modelo: CACAO
- ◊ Ancho: 214 cm
- ◊ Dimensiones: 214 x 89 x 89 cm
- ◊ Alto: 89 cm

Ver más

Acumula hasta 2233 CMR Puntos

ECO

- 1 + Máximo 999 unidades.

Agregar al carro



Envío a



No disponible



Stock en tienda



Extiende tu garantía

★★★★☆ 4.3 (263) Hacer una pregunta

Notebook HP VICTUS Gaming 15-fa1005la, Windows 11 Home Single Language, 15.6", Intel® Core™ i5, 8GB RAM, 512GB SSD, GPU NVIDIA® GeForce RTX™ 2050, FHD

La potencia de un equipo de escritorio en un paquete portátil.

- Procesador Intel® Core™ i5 de 12.ª generación
- Windows 11 Home Single Language - HP recomienda Windows 11 Pro para las empresas
- SSD PCIe® NVMe™ de 512 GB
- 15.6"
- NVIDIA® GeForce RTX™ 2050

~~\$929.990~~ AHORRE \$343.000 (35%)
\$649.990

Visto 67 veces en las últimas 24 horas.

Comprado 2 veces en las últimas horas.

Agregar al Carrito



EPSON Impresora Multifuncional L3250 Epson

Código del producto: 15767038 Cód. tienda: 15767038

★★★★★ 4.7 (849) Calificar

Vendido por Falabella

\$ 199.990 ~~\$ 219.990~~



Especificaciones principales

- ◊ Tipo de impresión: Color
- ◊ Tipo de inyección: Carga continua
- ◊ Conexión Bluetooth: No
- ◊ Conexión WIFI: Si
- ◊ Entradas USB: 1

Ver más especificaciones

3 Cuotas sin interés CMR

- 1 + Máximo 50 unidades.

Agregar al Carro



Envío a



Retiro en un



Stock en tienda



¿AÚN NO TIENES TU CMR BANCO FALABELLA? Ábrela ahora y obtén \$10.000 de descuento.



Garantía extendida



MESA DE REUNIONES DE MADERA

\$799.000 ~~\$850.000~~ -6% BLACK FRIDAY

1

Agregar al Carro

Comprar ahora



Agregar a la lista de favoritos

DESCRIPCIÓN

Mesa de Reuniones de Madera

Esta elegante mesa de escritorio combina diseño y funcionalidad.



URSUS TROTTER Código del producto: 5184145 | Cód. tienda: 5184145
Microondas 20 Litros UT-CLASSY720 Ursus Trotter

★★★★★ 4.7 (312) Calificar

Vendido por Falabella

\$ 69.990 ~~-18%~~
~~\$84.990~~



2 años x 1 en Garantía

- 1 + Máximo 50 unidades.

Agregar al Carro

¿AÚN NO TIENES TU CMR BANCO FALABELLA? Ábrela ahora y obtén \$10.000 de descuento.



FIRE MASTER
Extintor 10 Kg P.Q.S. DESPACHO GRATIS A TODO CHILE!!!

Llega hoy dentro del Área de Cobertura, si compras antes de las 12hrs

PRECIO
\$54.801

AGREGAR AL CARRO

DESCRIPCIÓN



Envíanos un mensaje de WhatsApp

MSA | SKU: 1080000060100

30 % de descuento

CASCO DE SEGURIDAD MSA V-GARD GORRA

★★★★☆ (6)

\$10.073 CLP ~~\$14.390~~

Impuestos incluidos. Los gastos de envío se calcularán al momento de pagar.

Color: Blanco



ENVÍO EXPRES



LENTE DE SEGURIDAD IRON-X IX10 - CLARO AF IRON-X

SKU: 0962001060060100

- Lente de seguridad IRON-X IX10 con diseño ergonómico monolente
- Fabricado en policarbonato, mica transparente y marco transparente integrado - UV, Anti-Scratch, Anti-Fog

\$ 1.292

Color

CLARO

Cantidad

1 - +

AÑADIR AL CARRO

ENVÍO EN 24 HORAS DE LUNES A VIERNES.
SÓLO EN LA REGIÓN METROPOLITANA.

Despacho a domicilio Retiro en tienda



- 40%

Maxwork

Botín de Seguridad Cronos Maxwork

Referencia: 200000017

Botín de seguridad modelo Cronos de Maxwork, fabricado en cuero floater y planta de PU bi densidad, antideslizantes, de altura media, ideal para trabajos donde la comodidad es un factor relevante.

\$32.994 ~~\$54.990~~



- 1 +



AÑADIR AL CARRO



100 AÑOS
GARANTÍA
PRODUCTO

STANLEY

Cód. del producto: 110036411 / Cód. tienda: 6

Huinchita de medir 8 metros metal

★★★★★ 4.8 (198) [Evaluar](#)

Vendido por Sodimac

\$ 14.290 / Unidad

Acumula hasta 95 CMR Puntos

6 Cuotas sin Interés CMR



- 1 + Máximo 999 unidades.

Agregar al carro



ESHOPANGIE

Cód. del producto: 130697678

Tester Detector Probador Voltaje Sin Contacto 90-1000 Vac

★★★★★ (0) [Evaluar](#)

Vendido por Eshopangie

\$ 3.990 ~~\$ 6.990~~ -43%



Acumula hasta 26 CMR Puntos



- 1 + Máximo 20 unidades.

Agregar al carro

Vendido por Eshopangie
¡Recomendado por Sodimac!

★★★★★

ASE
CO



Productos similares de Compra Internacional

Nuevo | 1 vendido

Martillo De Detección De Sonido Telescópico Hueco De 115 Cm

\$ 18.159

\$ 12.899 28% OFF

en 6 cuotas de \$ 2.150 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

COMPRA INTERNACIONAL

Envío internacional gratis por ser tu primera compra

Sin costos de importación

Stock disponible

Cantidad: 1 unidad (+50 disponibles)

Puedes comprar hasta 3 unidades



STANLEY

Nivel torpedo 9 pulgadas

Cód. del producto: 110057851 Cód. tienda: 5438047

★★★★★ 4.7 (32) Evaluar

Vendido por Sodimac

\$ 11.193 / Unidad

Acumula hasta 74 CMR Puntos

6 Cuotas sin Interés CMR



Envío a domicilio



Retiro en un punto



Stock en tienda

1 Máximo 999 unidades.

Agregar al carro



Nuevo | +100 vendidos

MÁS VENDIDO 1º en Espejos de Inspección

Espejo Telescópico De Inspección, Truper, 14544

4.9 ★★★★★ (7)

\$ 4.388

20% OFF Copec Pay Mastercard

20% OFF Banco Itaú

[Ver medios de pago y promociones](#)

Lo que tienes que saber de este producto

- Espejo ajustable para ángulos difíciles.
- Mango extensible hasta 87 cm.
- Incluye clip de bolsillo.
- Diseño ligero y portátil.

[Ver características](#)