

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

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE BELLEZA INTEGRAL.**

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

Alumno:

Sr. Cristian Ernesto Olave Astudillo

Profesor Guía:

Ing. Ricardo Cahe Cabach

**2025**

## RESUMEN EJECUTIVO

Keywords: Centro de belleza, peluquería, masoterapia.

En este texto se presenta la prefactibilidad de instalar un centro de belleza integral en la comuna de Viña del Mar.

En el capítulo N°1: “Diagnóstico y metodología de evaluación”; se analizan tanto los aspectos generales y específicos del proyecto,. El objetivo general del proyecto es la creación de un centro de belleza integral en la parte alta de Viña del mar, específicamente el barrio de “El Mirador de Reñaca. La inversión requerida es de aproximadamente \$ 20.000.000.

En el capítulo N°2:” Análisis de prefactibilidad de mercado”; se definen los servicios a ofrecer a los clientes, donde destacan la cosmetología y peluquería, se analiza la situación actual del mercado, evaluando a cuatro centro de belleza en el sector, los cuales en su conjunto atienden a un total de 51 clientes diariamente y por último la política comercial, introduciendo los servicios a un precio competitivo, obtenido del promedio del precio de la competencia (4 centros de belleza del sector) con una rebaja de un 15% para un buen resultado de posicionamiento en el mercado.

El capítulo N°3:” Análisis de prefactibilidad técnica”; apunta a desarrollar el proyecto en general, la selección de equipos, procesos productivos y calidad de los servicios. También se determinan los insumos, el personal requerido, los cargos y sueldos. Por otro lado se definen los costos totales de inversión cuyo monto asciende a \$ 20.000.000 UF.

En el capítulo N°4: “Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, y tributaria, financiera y ambiental”; se describe el personal requerido, turnos y programas de trabajo. Además, se describe la parte legal, societaria, tributaría, financiera y ambiental relacionada con el proyecto.

En el capítulo N°5: “Evaluación económica”; se analizan los aspectos económicos del proyecto, presentando los flujos de cajas, indicadores económicos y análisis de sensibilidad.

Para el caso de proyecto puro, se obtuvo un VAN (UF) de 657,23; una TIR del 47,16%, un PRI de 3 años. Para proyecto con financiamiento externo del 50% se obtuvo un VAN (UF) de 729,48; una TIR del 71,48%, un PRI de 3 años. Finalmente, para proyecto con un financiamiento externo del 75% se obtuvo un VAN (UF) de 765,61; una TIR del 105,63%, un PRI de 2 año.

Conclusión: Se entregan los resultados del trabajo, los resultados de la evaluación económica, y se reconoce todas las variables positivas y/o negativas para la instalación del centro de belleza, la que concluye que es un proyecto factible de ejecutar y de buena rentabilidad.

## ÍNDICE

Contenido

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.....</b>	<b>2</b>
<b>1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1. DIAGNÓSTICO .....</b>	<b>3</b>
1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto .....	3
1.1.2. Objetivos del proyecto .....	4
1.1.3. Antecedentes cualitativos .....	4
1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto.....	5
1.1.5. Tamaño del proyecto .....	5
1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto.....	6
<b>1.2. METODOLOGÍA.....</b>	<b>6</b>
1.2.1. Definición de situación sin proyecto .....	6
1.2.2. Definición de situación con proyecto .....	7
1.2.3. Análisis de Separabilidad.....	7
1.2.4. Método de medición de beneficios y costos .....	7
1.2.5. Indicadores. ....	8
1.2.5.1. VAN (valor actual neto). ....	8
1.2.5.2. TIR (tasa interna de retorno) .....	9
1.2.5.3. PRI (periodo de recuperación de la inversión) .....	9
1.2.6. Criterios de Evaluación.....	9
1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto.....	9
<b>CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO .....</b>	<b>11</b>
<b>2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.....</b>	<b>12</b>
<b>2.1. DEFINICIÓN DE LOS SERVICIOS .....</b>	<b>12</b>
<b>2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.....</b>	<b>18</b>
2.2.1. Demanda Actual .....	18
2.2.2. Demanda Futura .....	21
2.2.2.1. Capacidad Productiva.....	22
<b>2.3. VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.....</b>	<b>23</b>
<b>2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA. ....</b>	<b>24</b>
2.4.1. Análisis de la oferta Actual .....	24
2.4.2. Análisis de la oferta Futura. ....	25
<b>2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.....</b>	<b>25</b>
2.5.1. Análisis del medio externo.....	25
2.5.2. Análisis del medio Interno. ....	26
<b>2.6. DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES. ....</b>	<b>27</b>

2.6.1	Determinación de Niveles de Precio. ....	27
<b>2.7.</b>	<b>ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN. ....</b>	<b>28</b>
<b>2.8.</b>	<b>ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN. ....</b>	<b>28</b>
<b>CAPÍTULO 3:</b>	<b>ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA. ....</b>	<b>30</b>
<b>3.</b>	<b>ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA. ....</b>	<b>31</b>
<b>3.1.</b>	<b>DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE LOS PROCESOS. ....</b>	<b>31</b>
3.1.1	Compra de Insumos. ....	31
3.1.2.	Almacenaje. ....	31
3.1.3.	Capacitación. ....	32
3.1.4.	Proceso de Corte de pelo. ....	32
<b>3.2.</b>	<b>DIAGRAMA DE FLUJO. ....</b>	<b>33</b>
<b>3.3.</b>	<b>SELECCIÓN DE EQUIPOS Y ACCESORIOS. ....</b>	<b>33</b>
<b>3.4.</b>	<b>LAY OUT. ....</b>	<b>47</b>
<b>3.5.</b>	<b>DETERMINACIÓN DE INSUMOS. ....</b>	<b>48</b>
<b>3.6.</b>	<b>CONSUMOS DE ENERGÍA Y SERVICIOS. ....</b>	<b>49</b>
<b>3.7.</b>	<b>PROGRAMAS DE TRABAJO; TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL. ....</b>	<b>50</b>
<b>3.8.</b>	<b>PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFIL Y SUELDOS. ....</b>	<b>50</b>
3.8.1.	Descripción y deberes de los cargos y perfiles. ....	50
3.8.2.	Sueldos. ....	52
<b>3.9.</b>	<b>INVERSIONES EN EQUIPOS Y EDIFICACIONES. ....</b>	<b>52</b>
3.9.1	Equipos. ....	53
3.9.2.	Arriendo. ....	53
<b>3.10.</b>	<b>INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO. ....</b>	<b>54</b>
<b>3.11.</b>	<b>COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA. ....</b>	<b>56</b>
<b>3.12.</b>	<b>COSTOS DE IMPREVISTOS. ....</b>	<b>56</b>
<b>3.13.</b>	<b>INVERSIÓN TOTAL. ....</b>	<b>57</b>
<b>CAPÍTULO 4:</b>	<b>ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL. ....</b>	<b>58</b>
<b>4.</b>	<b>ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL. ....</b>	<b>59</b>
<b>4.1</b>	<b>ADMINISTRATIVA. ....</b>	<b>59</b>
4.1.1.	Personal. ....	59
4.1.2.	Estructura organizacional. ....	60
<b>4.2</b>	<b>LEGAL. ....</b>	<b>60</b>
4.2.1.	Marco legal vigente nacional. ....	61
4.2.2.	Aspectos legales del giro del proyecto. ....	62
4.2.3.	Incentivos. ....	62

4.2.4.	Aspectos laborales.....	62
4.2.5.	Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente.....	62
4.2.6.	Política de desarrollo industrial.....	62
<b>4.3</b>	<b>SOCIETARIA.....</b>	<b>63</b>
4.3.1.	Relación entre los inversionistas.....	63
4.3.2.	Estructura societaria.....	63
<b>4.4</b>	<b>TRIBUTARIA.....</b>	<b>64</b>
4.4.1.	Sistema tributario.....	64
4.4.2	Mecanismo de determinación de gasto en impuesto.....	65
<b>4.5</b>	<b>FINANCIERA..</b>	<b>66</b>
4.5.1	Fuentes de financiamiento.....	66
4.5.2	Inversionistas.....	66
4.5.3	Instituciones crediticias.....	66
4.5.4	Leasing.....	68
4.5.5	Costos de financiamiento.....	68
<b>4.6</b>	<b>AMBIENTAL.....</b>	<b>69</b>
4.6.1	Impacto medio ambiente.....	69
4.6.2	Marco legal vigente.....	69
4.6.3	Análisis de afluentes.....	69
4.6.4	Ajuste a las normas.....	69
<b>CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.....</b>		<b>70</b>
<b>5.- EVALUACIÓN ECONÓMICA.....</b>		<b>71</b>
<b>5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR.....</b>		<b>71</b>
5.1.1.	Horizonte del Proyecto.....	71
5.1.2.	Tasa de descuento.....	71
5.1.2.1.	Tasa Libre de Riesgo (Rf).....	72
5.1.2.2.	Tasa de rentabilidad de mercado (Rm).....	73
5.1.2.3.	Beta(B).....	74
5.1.2.4.	Cálculo de la tasa de descuento.....	74
5.1.3	Moneda a utilizar.....	75
5.1.4	Impuestos.....	75
5.1.5.	Determinación de ingresos.....	76
5.1.6.	Determinación de egresos.....	76
5.1.6.1.	Costos Fijos.....	77
5.1.6.2.	Costos Variables.....	77
5.1.6.3.	Costos Totales.....	78
5.1.7.	Financiamiento.....	78

5.1.8.	Depreciaciones .....	78
5.1.9.	Valor residual (Venta de activos).....	80
5.1.10.	Valor libro .....	81
5.1.11.	Reinversión .....	82
<b>5.2</b>	<b>EVALUACIÓN ECONÓMICA.....</b>	<b>83</b>
<b>5.3.</b>	<b>PROYECTO PURO Y FINANCIADO.....</b>	<b>83</b>
5.3.1.	Proyecto puro .....	83
5.3.2.	Proyecto financiado en un 50%.....	85
5.3.3.	Proyecto financiado con un 75% .....	87
<b>5.4.</b>	<b>COMPARATIVO DE INDICADORES ECONÓMICOS .....</b>	<b>89</b>
<b>5.5</b>	<b>SENSIBILIZACIONES.....</b>	<b>89</b>
5.5.1.	Sensibilización Ingresos: precio de venta. ....	90
5.5.2.	Sensibilización de Remuneraciones. ....	91
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>.....</b>	<b>93</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>.....</b>	<b>94</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Cantidad de Clientes diarios por servicio por centro en las cercanías. ....	19
Tabla 2.2 Cantidad de Clientes diarios por centro, según sexo. ....	20
Tabla 2.3 Cantidad de Clientes diarios por centro, según edad. ....	20
Tabla 2.4 Cantidad de habitantes en sector según sexo. ....	21
Tabla 2.5 Cantidad de habitantes en sector según edad. ....	21
Tabla 2.6 Demanda servicios en horizonte de evaluación. ....	22
Tabla 2.7 Capacidad Productiva. ....	22
Tabla 2.8 Demanda del proyecto. ....	23
Tabla 2.9 Valores Servicios competencia en sector. ....	27
Tabla 2.10 Precio promedios servicios competencia en sector. ....	28
Tabla 2.11 Precio servicios. ....	29
Tabla 3.1. "Insumos Centro de belleza" ....	48
Tabla 3.2. "Consumos de Energía Eléctrica por Equipo" ....	49
Tabla 3.3. "Consumos de Energía Eléctrica Total y Servicios" ....	49
Tabla 3.4. "Descripción de Cargo y Deberes Cosmetóloga" ....	50
Tabla 3.5. "Descripción de Cargo y Deberes de Peluquera" ....	51
Tabla 3.6. "Descripción de Cargo y Deberes de Maso terapeuta" ....	51
Tabla 3.7. "Descripción de Cargo y Deberes de Asistente general" ....	51
Tabla 3.8. "Sueldos según Cargo" ....	52
Tabla 3.9. "Inversión en Equipos" ....	53
Tabla 3.10. "Cantidad de servicios primeros 6 meses" ....	54
Tabla 3.11. "Tabla Costos fijos primeros 6 meses" ....	55
Tabla 3.12. "Costos variables primeros 6 meses" ....	55
Tabla 3.13. "Inversión en Capital de Trabajo" ....	55
Tabla 3.14. "Costos de Instalación y Puesta en Marcha" ....	56
Tabla 3.15. "Costos Imprevistos" ....	56
Tabla 3.16. "Inversión Total" ....	57
Tabla 5.1. "Promedio tasa libre de riesgo" ....	72
Tabla 5.2. "Promedio tasa rentabilidad de mercado" ....	73
Tabla 5.3. "Contante B" ....	74
Tabla 5.4: "Datos para determinación de la tasa de descuento del proyecto" ....	74
Tabla 5.5: "Impuesto a la renta de primera categoría" ....	75
Tabla 5.6 "Ingresos por años y por servicios." ....	76
Tabla 5.7 "Costos Fijos en UF" ....	77
Tabla 5.8 "Costos Variables" ....	77
Tabla 5.9 "Costos Totales" ....	78
Tabla 5.10 "Depreciación de Activos Fijos; Equipos y Mobiliario" ....	79
Tabla 5.11 "Tabla de Depreciación de Activos Fijos; Equipos y Mobiliario" ....	80
Tabla 5.12 "Tabla de Ventas de activo" ....	80

Tabla 5.13 "Tabla de Valor libro" .....	<b>81</b>
Tabla 5.14 "Tabla inversión adicional por recambio de activos".....	<b>82</b>
Tabla 5.15 "Flujo de caja sin financiamiento (puro)" .....	<b>84</b>
Tabla 5.16 "Resultado indicadores económicos proyecto puro" .....	<b>84</b>
Tabla 5.17 "Tabla de Amortización para financiamiento de un 50%" .....	<b>85</b>
Tabla 5.18 "Flujo de caja con financiamiento de un 50%" .....	<b>86</b>
Tabla 5.19 "Resultado indicadores económicos financiado en un 50%" .....	<b>86</b>
Tabla 5.20 "Tabla de Amortización para financiamiento de un 75%" .....	<b>87</b>
Tabla 5.21 "Flujo de caja con financiamiento (75%)" .....	<b>88</b>
Tabla 5.22 "Resultado indicadores económicos financiado en un 75%" .....	<b>88</b>
Tabla 5.23: Resumen indicadores económicos del proyecto.....	<b>89</b>
Tabla 5.24 "Sensibilización del precio de venta" .....	<b>90</b>
Tabla 5.25 "Sensibilización de remuneraciones" .....	<b>91</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. "Cosmetología corporal" .....	12
Figura 2.2. "Cosmetología Facial" .....	13
Figura 2.3. "Masoterapia" .....	14
Figura 2.4. " Maquillaje" .....	15
Figura 2.5. "Manicure" .....	16
Figura 2.6. "Pedicure" .....	16
Figura 2.7. "Corte de Pelo" .....	17
Figura 2.8. "Tintura" .....	17
Figura 2.9. "Lavado de pelo" .....	18
Figura 3.1 "Lavapelo Citylook Negro" .....	34
Figura 3.2 "Secador de pelo pedestal negro" .....	35
Figura 3.3 "Sillon Citylook negro" .....	36
Figura 3.4 "Vaporizador Pedestal".....	36
Figura 3.5 "Carro ayudante" .....	37
Figura 3.6 "Lampara pedestal manicure" .....	37
Figura 3.7 "Taburete Metálico" .....	38
Figura 3.8 "Kit Peluquería".....	39
Figura 3.9 "Kit Cepillos peinado de cabello".....	39
Figura 3.10 "Secador de pelo profesional".....	40
Figura 3.11 "Pistola profesional masajes corporales" .....	41
Figura 3.12 "Mueble estación de trabajo".....	42
Figura 3.13 "Mesa para manicure" .....	43
Figura 3.15. "Camilla Masajes".....	44
Figura 3.16 "Comedor Trabajadores" .....	45
Figura 3.17 "Horno microondas comedor Trabajadores".....	45
Figura 3.18 "Horno microondas comedor Trabajadores".....	46
Figura 3.19 "Layout Primer piso Salón de Belleza .....	47
Figura 3.20 "Layout Segundo Piso Salón de Belleza .....	47
Figura 5.1 "Tasa libre de riesgo" (Fuente: Banco Central) .....	72
Figura 5.2 "Tasa rentabilidad de mercado" (Fuente: Banco Central) .....	73

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1. "Porcentaje de clientes diarios por servicios" .....	20
Gráfico 5.1. "Sensibilización de ingresos".....	92
Figura 2.3. "Sensibilización de remuneraciones" .....	93

## INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de título tiene por finalidad el estudio de prefactibilidad para la creación de un centro de belleza integral.

La industria de la belleza es una de las más valoradas por mujeres y hombres, por lo que existe una demanda insatisfecha en el sector de “El Mirador de Reñaca”; por los tiempos de espera, para acceder a estos servicios sobre todo los fines de semana y en los días de las correspondientes fiestas durante el año.

Otro factor importante en el aumento de la demanda es el crecimiento de la población en los cerros de Viña del Mar, debido a la población extranjera que ha llegado en los últimos años, y la situación de insatisfacción habitacional de la población que ha conllevado al aumento de las tomas en el sector.

En resumen, se pretende estudiar la prefactibilidad para establecer un centro de belleza integral, en Viña del Mar, que puede brindar a los clientes los servicios de:

- Cosmetología.
- Tratamientos faciales antienvjecimiento.
- Maquillaje.
- Depilación
- Manicure.
- Pedicure.
- Peluquería en general: Corte Cabello, peinados, tintura, decoloración, etc.
- Masoterapia.

**CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN**

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

En el presente capítulo, se analizará en forma más clara la situación en la que se encuentra inmerso el proyecto, además de la metodología con la que se procederá para su evaluación. Se mostrarán las características a desarrollar, indicando cuál es el objetivo de éste y las condiciones en que debe llevarse a cabo para alcanzar los resultados deseados.

### **1.1. DIAGNÓSTICO**

En esta etapa se definirá y establecerá el contexto y punto de partida del proyecto, presentando su magnitud y su situación actual.

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

En los últimos años, la industria de la belleza en Chile ha experimentado un crecimiento exponencial. Cada vez más personas buscan cuidar su apariencia y bienestar, lo que ha llevado a un incremento en la demanda de servicios estéticos y productos de belleza. Este fenómeno se debe a que la sociedad actual valora la apariencia física y el cuidado personal, lo que ha llevado a un aumento en la demanda de servicios de belleza y estética. Las redes sociales y los medios de comunicación desempeñan un papel fundamental en la difusión de tendencias de belleza y estilos saludables. Las personas se inspiran en influencer, celebridades y expertos de belleza, lo que impulsa la demanda de servicios y productos relacionados. Gracias a la tecnología y a la facilidad de acceso a la información, las personas tienen alto conocimiento sobre los tratamientos de belleza.

El mercado objetivo del proyecto está en el ofrecimiento de servicios relacionados a la belleza, a la población del barrio “El Mirador de Reñaca “en la comuna de Viña del Mar. La competencia directa está entre cuatro centros del barrio ubicados en un diámetro de 1 Km.

El sector geográfico en el que está pensado instalar el negocio, corresponde al Barrio denominado “El Mirador de Reñaca, ubicado en la parte alta de Viña del Mar”.

### 1.1.2. Objetivos del proyecto

A continuación, se presenta los objetivos del proyecto, tanto el general como los específicos con el fin de definir la misión del proyecto.

#### 1.1.2.1. Objetivo general

Creación de un centro de belleza integral, en la parte alta de Viña del Mar, específicamente en el barrio de “El Mirador de Reñaca”

#### 1.1.2.2. Objetivos específicos

- Instalar un centro de belleza con los equipos adecuados.
- Estimar la demanda para los servicios a frecer.
- Determinar la mejor ubicación para el centro de Belleza, con el fin de convertirlo en una alternativa para la población.
- Ofrecer servicio con altos estándares de Calidad.
- Utilizar insumos de Calidad, para evitar complicaciones a los clientes.

### 1.1.3. Antecedentes cualitativos

El proyecto comenzaría con tarifas de los servicios por lo menos un 15% más barato que lo ofrecido por los centros de belleza cercanos, con el objeto de darse a conocer dentro de la comunidad, realizando propaganda por redes sociales y colocando volantes en los negocios del barrio.

#### 1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto

Lo que se pretende con el proyecto, es la creación de Centro de belleza con altos estándares en servicio, infraestructura, comodidad y accesibilidad.

#### 1.1.5. Tamaño del proyecto

El proyecto pretende iniciar un centro de belleza, para satisfacer la demanda insatisfecha del sector de “El Mirador de Reñaca”, para así evitar que los clientes acudan a otros locales.

El centro de belleza busca entregar comodidad a los clientes, con el fin de disminuir los tiempos de espera y la disponibilidad que están ofreciendo en estos momentos los centros actuales en el sector. Los servicios a ofrecer son los siguientes

- Cosmetología.
- Tratamientos faciales antienvjecimiento.
- Maquillaje.
- Depilación
- Manicure.
- Pedicure.
- Peluquería en general: Corte Cabello, peinados, tintura, decoloración, etc.
- Masoterapia.

Se pretende tener un local con insumos de distintas marcas de alta calidad para que el cliente defina y escoja lo que necesita para así satisfacer sus requerimientos de la mejor manera.

La inversión requerida para el proyecto será de aproximadamente de \$ 20.000.000.

Se realizará la contratación de 4 personas, con la siguiente distribución en los servicios.

- Una Cosmetóloga.
- Una Peluquera Profesional.
- Un Maso terapeuta.
- Un Asistente Local. (Juniors).
- Se tercerizarán los servicios de contabilidad a honorarios.

Las empresas se clasifican según el número de trabajadores o el monto de sus ventas anuales.

- Microempresa: Empresas con 1 a 5 trabajadores o ventas de hasta 2.400 UF.
- Pequeña empresa: Empresas con 6 a 50 trabajadores o ventas de 2.401 a 25.000 UF.
- Mediana empresa: Empresas con 51 a 400 trabajadores o ventas de 25.001 a 100.000 UF.
- Gran Empresa: Empresas con más de 400 trabajadores o ventas superiores a 100.001 UF.

De acuerdo a lo anterior la empresa a crear clasifica como una Microempresa.

#### 1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto

Los impactos relacionados tienen que ver con la creación de la empresa y puesta en marcha de ésta, junto con el ofrecimiento de los servicios.

Con respecto al entorno afectará a los competidores, debido que se ofrecerá una nueva alternativa que busca captar una parte del mercado actual.

También se empleará a personas que viven en la zona, la cual se encargará de la atención de los clientes.

### 1.2. METODOLOGÍA

En esta sección, se pretende indicar las condiciones sin proyecto y después con proyecto, considerando siempre el mercado relacionado con la actividad que se pretende abarcar en el proyecto, se mencionan criterios y estructuras de evaluación.

#### 1.2.1. Definición de situación sin proyecto

Actualmente existen otros Centros de Belleza en el barrio de “El Mirador de Reñaca”, los cuales solo prestan servicios de peluquería, pero no ofrecen servicios de mayor especialización

como en el centro de Viña del Mar. Además, estos locales solo reciben dinero en efectivo, que a veces se torna un problema con la comunidad ya que no mucha gente maneja efectivo, y ya está acostumbrada a los pagos vía transbank.

#### 1.2.2. Definición de situación con proyecto

Este proyecto pretende satisfacer las necesidades con una nueva opción de servicios a los habitantes del barrio. Es necesario señalar que se ofrecerán algunos servicios que otros locales no ofrecen por lo que no daría un pequeño estatus de exclusividad.

#### 1.2.3. Análisis de Separabilidad.

Dependiendo de la demanda obtenida, existe la posibilidad de evaluar en un tiempo más la posibilidad de la venta de productos cosmetológico.

#### 1.2.4. Método de medición de beneficios y costos

Este análisis tiene como objetivo determinar, medir y valorizar los costos y beneficios. Para esto se utilizarán flujos de caja en UF, por periodos anuales estimados en 5 años, en conjunto con indicadores económicos.

Los ingresos están dados por los pagos de los clientes por los diferentes servicios ofertados a los clientes.

En relación con los costos, éstos corresponden a los costos de inversión y costos operacionales.

Los costos de inversión corresponden a la inversión necesaria para la implementación del Centro de Belleza, el cual contempla los equipos de Belleza; tales como el Lavapelo, secadores de pelo Pedestal, Taburete, Carro porta utensilios peluquería, (Tijeras, Peines, cepillo etc.). Además de, gastos de puesta en marcha y capital de trabajo.

Los costos operacionales están constituidos por las remuneraciones del personal profesional en llevar a cabo los servicios ofrecidos. Además, se debe considerar como costos operacionales los insumos a utilizar en los servicios, el arriendo del local, servicios básicos como electricidad, agua e internet, etc.

#### 1.2.5. Indicadores.

Los indicadores económicos corresponden a herramientas que ayudan a evaluar la viabilidad económica de un proyecto. Para este proyecto se utilizarán:

##### 1.2.5.1. VAN (valor actual neto).

Es un indicador de riqueza que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+k)^1} + \frac{Q_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+k)^n}$$

A= Inversión inicial

Q= Beneficio neto.

K= Tasa de descuento.

n= Periodos.

#### 1.2.5.2. TIR (tasa interna de retorno)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. El VAN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. Es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

#### 1.2.5.3. PRI (periodo de recuperación de la inversión)

También conocido como Payback, corresponde al periodo de tiempo necesario para que el flujo de caja del proyecto cubra el monto total de la inversión.

#### 1.2.6. Criterios de Evaluación

El horizonte de proyecto contempla un período de 5 años, dentro de los cuales existen inversiones, ingresos y costos, lo que al ser evaluados con distintas herramientas financieras otorga una visión más amplia para el desarrollo del proyecto.

Para evaluar este proyecto se utilizarán los indicadores económicos descritos anteriormente, que permiten obtener la rentabilidad del proyecto. Se aceptará el proyecto si el VAN resulta mayor o igual a cero y la TIR sea mayor o igual a la tasa de descuento. El PRI, será un dato que complementará al VAN y debe estar dentro del horizonte de evaluación.

#### 1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto

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

Capítulo 1: Diagnóstico y metodología de trabajo.

En esta etapa se entrega una idea general del proyecto y los antecedentes generales, definiendo las situaciones con y sin proyecto. Además, se indicarán los conceptos de beneficios y costos y cuales son. Finalmente se definen los indicadores económicos y los métodos de evaluación que se utilizarán.

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

En esta etapa se definirá el servicio a entregar, analizando la oferta y demanda actual y futura y el respectivo comportamiento del mercado en el último tiempo y el esperado para el desarrollo del proyecto. Se determinan también los competidores, proyecciones de precio, localización del local comercial y sistemas de comercialización.

#### Capítulo 3: Análisis de prefactibilidad técnica

En esta etapa se analizará los principales aspectos técnicos, tales como los requerimientos de recurso humano e infraestructura necesaria para el proyecto, sus características y especificaciones técnicas y el monto de inversión.

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

En esta etapa se analizará la forma en la cual se generará la creación de la empresa de manera legal, la administración de los recursos y la normativa legal aplicable desde el punto tributario, laboral y ambiental.

#### Capítulo 5: Evaluación económica

Se analiza la información entregada por el estudio de mercado y el estudio técnico para poder construir y los flujos de caja que se presentan. Conjuntamente se realiza un análisis de la rentabilidad y sensibilidad, para así entregar de este modo las herramientas necesarias a los evaluadores para tomar la decisión de invertir.

## **CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO**

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

En este capítulo se cuantificará la oferta y demanda actual y futura en el cual se desarrollará el proyecto en evaluación, además, se entregará la definición de los servicios a entregar.

### **2.1. DEFINICIÓN DE LOS SERVICIOS**

Los servicios ofrecidos son de atención directa en el local. El horario de atención será de martes a jueves desde las 10:00 hrs. hasta las 20:00 hrs., viernes y sábados desde las 09:00hrs. hasta las 21:00 hrs. Alguno de los servicios a ofrecer se muestran en las siguientes figuras.

- Servicio de Cosmetología corporal.

La cosmetología corporal estudia la anatomía y fisiología aplicada a la estética, contribuye a la solución problemas referentes a la belleza y moldeamiento corporal sin cirugía con el uso adecuado de los productos y equipos, desarrollando procedimientos, técnicas y protocolos para el embellecimiento, y la prevención del envejecimiento.

El servicio lo realiza un técnico en cosmetología, titulada de un Instituto de belleza y/o establecimiento que imparta la carrera, por ejemplo: AIEP.



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

Figura 2.1. "Cosmetología corporal"

- Servicio de Cosmetología Facial.

El objetivo de este tipo de tratamiento ayuda a mejorar la salud y el aspecto del rostro, eliminando las células muertas, puntos negros, espinillas e impurezas que se acumulan en el rostro y que hacen que la piel pierda vitalidad y frescura.

El servicio lo realiza un técnico en cosmetología, titulada de un Instituto de belleza y/o establecimiento que imparta la carrera, por ejemplo: AIEP.



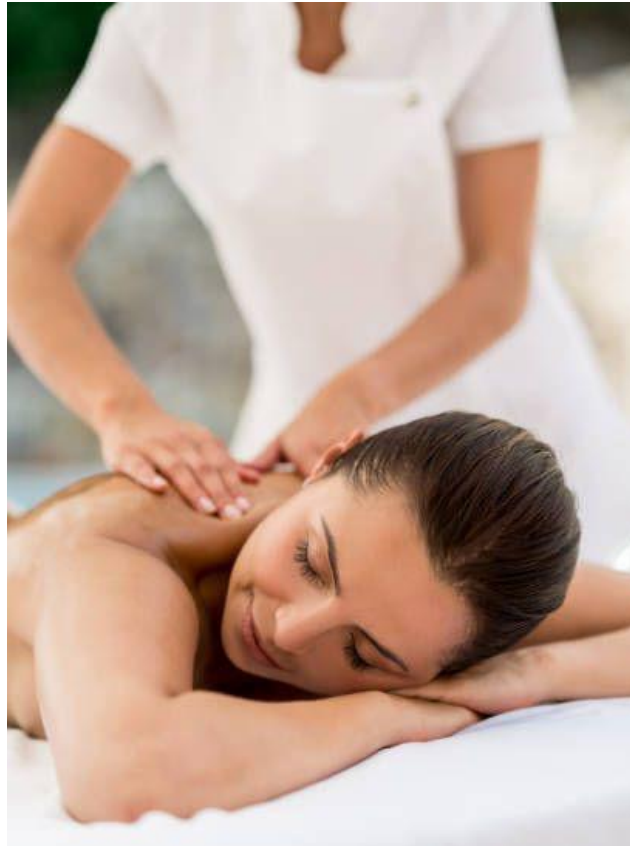
Fuente: <https://www.i.pining.com>

Figura 2.2. "Cosmetología Facial"

- Servicio de Masoterapia.

El servicio de Masoterapia consiste en un tratamiento manual, aplicado sobre el cuerpo y transmitido por la presión de las manos en los distintos órganos. Así, lograr mayor vigor o aliviar el cansancio, también se puede localizar por la palpación una zona tensa con posible lesión, además mejora la función circulatoria, recupera la movilidad entre los tejidos dañados, alivia el dolor. El masaje también proporciona relajación y bienestar, ayudando en la recuperación y mantenimiento de la Salud.

El profesional encargado de este servicio es un técnico en Masoterapia, titulado de un Instituto que imparta dicha carrera, por ejemplo: AIEP.



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

Figura 2.3. "Masoterapia"

- Servicio de Maquillaje.

El Maquillaje es el arte de embellecer el rostro. Para ello, se tiene en cuenta la fisionomía de cada persona con el único objeto de ensalzar sus rasgos más bellos.

El servicio lo realiza un técnico en cosmetología, titulada de un Instituto de belleza y/o establecimiento que imparta carrera, por ejemplo: AIEP



Fuente: <https://www.i.pining.com>

Figura 2.4. "Maquillaje"

- Servicio de Manicure y Pedicure.

El termino manicure significa atención y cuidados de las manos y en especial las uñas, y pedicure significa atención y cuidados de los pies y sobre todo las uñas. Consiste en una serie de técnicas y tratamientos para el cuidado de manos y pies, y corregir sus posibles problemas.

El servicio lo realiza un técnico en cosmetología, titulada de un Instituto de belleza y/o establecimiento que imparta carrera, por ejemplo: AIEP



<https://nailsalonphoenix.com>

Figura 2.5. "Manicure"



<https://nailsalonphoenix.com>

Figura 2.6. "Pedicure"

- Servicio de Peluquería en general.

Los servicios de Peluquería abarcan varios servicios tales como: Corte de Cabello, peinado, permanentes, tintes, decoloración, lavado de cabello.

El profesional encargado de este servicio es un técnico en Peluquería, titulado de un Instituto que imparta dicha carrera, por ejemplo, AIEP.



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

Figura 2.7. "Corte de Pelo"



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

Figura 2.8. "Tintura"



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

Figura 2.9. "Lavado de pelo"

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

El análisis de los clientes de los servicios tiene por objetivo caracterizar a los clientes actuales y potenciales.

### 2.2.1. Demanda Actual

La industria de la belleza es una de las más valoradas por mujeres y hombres, por lo que existe una demanda insatisfecha en la zona; por los tiempos de espera, para acceder a estos servicios sobre todo los fines de semana y en los días de las correspondientes fiestas durante el año.

Otro factor importante en el aumento de la demanda es el crecimiento de la población en los cerros de Viña del Mar, debido a la población extranjera que ha llegado en los últimos años, y la situación de insatisfacción habitacional de la población que ha conllevado al aumento de las tomas en el sector.

Para determinar la demanda actual se realizó una encuesta telefónica y presencial a los centros de belleza que se encuentran en el barrio de "El Mirador de Reñaca". Actualmente

en el sector existen cuatro centros dedicados a la Belleza estética, que atienden en promedio a 51 personas diariamente en conjunto.

Tabla 2.1 Cantidad de Clientes diarios por servicio por centro en las cercanías.

	Salón de Belleza y Estética Integral María José Vintage	Mont Hair salon and color expert	Peluquería Unisex Elisabeth	Salón de Belleza Silvana	Total por servicio	Porcentaje Servicios
Corte Cabello	2	2	3	2	9	17,6%
Peinado	2	2	1	1	6	11,8%
Tinte	1		2	1	4	7,8%
Decoloración	1		2	1	4	7,8%
Cosmetología Facial	1	1		2	4	7,8%
Cosmetología corporal	1	2		2	5	9,8%
Maquillaje	2	2		1	5	9,8%
Lifting de pestañas	1	1		1	3	5,9%
Depilación	2	2		1	5	9,8%
Manicure		2			2	3,9%
Pedicure		2			2	3,9%
Masoterapia		1		1	2	3,9%
<b>Total, diario</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia por consulta a competidores

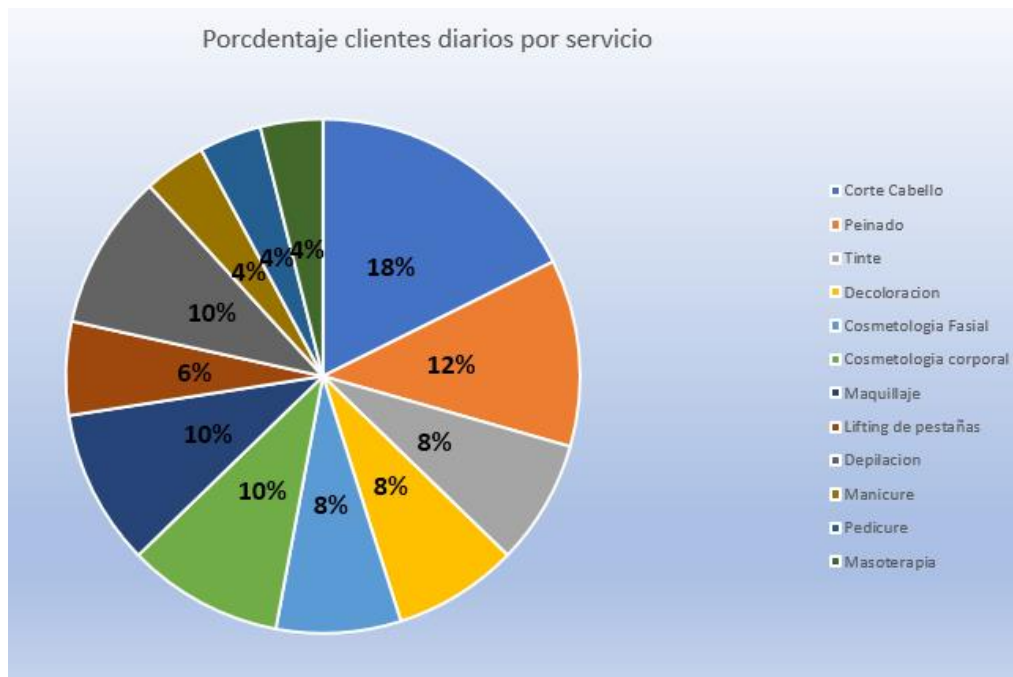


Gráfico 2.1 Porcentaje de clientes diarios por servicios (fuente: Elaboración propia por consulta a competidores)

El análisis de la encuesta nos indica que 45% corresponde a los servicios relativos a peluquería propiamente tal; corte de cabello, peinados, tintura y decoloración, el 17% el servicio de cosmetología facial y corporal, 16% servicios de maquillaje, 10% depilación, 4% manicure, 4% pedicure y 4% servicios de Masoterapia.

Tabla 2.2 Cantidad de Clientes diarios por centro, según sexo.

	Salón de Belleza y Estética Integral María José Vintage	Mont Hair salón and color expert	Peluquería Unisex Elisabeth	Salón de Belleza Silvana	Total diario	Porcentaje
Hombres	2	2	3	3	10	20%
Mujeres	11	15	5	10	41	80%
Total diario	13	17	8	13	51	

Fuente: Elaboración propia encuesta

El análisis de acuerdo al sexo de los clientes arroja que el mayor porcentaje lo tienen las mujeres, con un 80 %, de solicitud de los servicios de un Centro de Belleza.

Tabla 2.3 Cantidad de Clientes diarios por centro, según edad.

	Salón de Belleza y Estética Integral María José Vintage	Mont Hair salón and color expert	Peluquería Unisex Elisabeth	Salón de Belleza Silvana	Total diario	Porcentaje
1 a 14 años	2	1	2	2	7	14%
15 a 29 años	5	5	3	6	19	37%
30 a 44 años	3	7	1	3	14	27%
45 a 64 años	1	2	1	1	5	10%
65 o más	2	2	1	1	6	12%
Total diario	13	17	8	13	51	

Fuente: Elaboración propia por encuesta.

De acuerdo a las edades, el mayor porcentaje se concentra entre los 15 y 29 años de edad.  
Características demográficas.

Se realizó un registro de habitantes en un sector correspondiente a un diámetro de 1 km, como centro la ubicación que tendría este centro de Belleza, obteniendo los siguientes resultados.

Tabla 2.4 Cantidad de habitantes en sector según sexo.

Sector	Hombres	Mujeres	Total Habitantes
Bosques de Santa Julia	218	237	455
Villa María Luisa Bombal	160	205	365
Población Salvador Reyes	340	380	720
Condominio Mirador de Reñaca I	392	448	840
Condominio Mirador de Reñaca II	581	621	1.202
Condominio Cumbres de Reñaca	350	364	714
El Mirador	326	346	672
<b>Total Habitantes sector</b>	<b>2.367</b>	<b>2.601</b>	<b>4.968</b>
Porcentaje	<b>47,6%</b>	<b>52,4%</b>	

Fuente: Elaboración propia por encuesta y datos INE

Tabla 2.5 Cantidad de habitantes en sector según edad.

Sector	1 a 14 años	15 a 29 años	30 a 44 años	45 a 64 años	65 o más	Total habitantes
Bosques de Santa Julia	83	152	117	12	91	455
Villa María Luisa Bombal	73	120	112	7	53	365
Población Salvador Reyes	126	220	216	33	125	720
Condominio Mirador de Reñaca I	128	289	253	25	145	840
Condominio Mirador de Reñaca II	175	410	370	45	202	1202
Condominio nuevo Horizonte	117	255	218	16	108	714
El Mirador	119	240	165	24	124	672
<b>Total Habitantes sector</b>	<b>821</b>	<b>1.686</b>	<b>1.451</b>	<b>162</b>	<b>848</b>	<b>4.968</b>
Porcentaje	<b>16,5%</b>	<b>33,9%</b>	<b>29,2%</b>	<b>3,3%</b>	<b>17,1%</b>	

Fuente: Elaboración propia por encuesta.

### 2.2.2. Demanda Futura

Según datos del Censo 2024, La población en la comuna de Viña del Mar desde el 2017 a 2024 ha crecido desde 334.248 a 371.490 habitantes, lo que corresponde a un crecimiento de un 10%.

Actualmente todo el sector de Reñaca alto tiene una Población de 68.537 habitantes, lo que corresponde a un 18.45% del total de la Comuna de Viña del Mar.

El sector a ofrecer los servicios corresponde a 4.968 habitantes del total del Reñaca Alto.

Con los datos obtenidos se puede proyectar la demanda en un potencial de 6.120 servicios en el primer año.

Actualmente se desarrollan proyectos inmobiliarios correspondientes a un total de por lo menos 300 departamento en el sector.

Junto con lo anterior se proyecta la demanda considerando un promedio de 20 días trabajados por mes con un crecimiento de 10 % anual.

Para el calculo de la demanda futura se consideran los servicios realizados diariamente por centros de belleza encuestados en las cercanías, según tabla 2.1 “Cantidad de clientes por servicios diarios”

Tabla 2.6 Demanda de servicios en horizonte de evaluación.

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Corte Cabello	2.160	2.376	2.614	2.875	3.162
Peinado	1.440	1.584	1.742	1.917	2.108
Tinte	960	1.056	1.162	1.278	1.406
Decoloración	960	1.056	1.162	1.278	1.406
Cosmetología corporal	960	1.056	1.162	1.278	1.406
Cosmetología Facial	1.200	1.320	1.452	1.597	1.757
Maquillaje	1.200	1.320	1.452	1.597	1.757
Lifting de pestañas	720	792	871	958	1.054
Depilación	1.200	1.320	1.452	1.597	1.757
Manicure	480	528	581	639	703
Pedicure	480	528	581	639	703
Masoterapia	480	528	581	639	703
	<b>12.240</b>	<b>13.464</b>	<b>14.810</b>	<b>16.291</b>	<b>17.921</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.2.2.1. Capacidad Productiva

A continuación, se muestra la capacidad máxima de atención a clientes según profesional que realiza el servicio.

Tabla 2.7 Capacidad Productiva.

	Servicio	Capacidad diaria	Capacidad Anual
Peluquería	Corte Cabello	3	720
	Peinado	2	480
	Tinte	3	720
	Decoloración	2	480
Cosmetología	Cosmetología corporal	1	240
	Cosmetología Facial	1	240

	Maquillaje	2	480
	Lifting de pestañas	2	480
	Depilación	2	480
	Manicure	2	480
	Pedicure	1	240
Masoterapia	Masoterapia	3	720
			<b>5.760</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 2.2.2.2. Demanda del Proyecto en horizonte de evaluación

Para la demanda del proyecto, el primer año , se considera realizar por lo menos un 60% de la capacidad total de atención a clientes, el segundo año un 70%, al tercer año un 80% y a contar del cuarto año lograr un 85% de la capacidad total de los servicios.

Tabla 2.8 Demanda del proyecto.

Servicio		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Peluquería	Corte Cabello	432	504	576	612	612
	Peinado	288	336	384	408	408
	Tinte	432	504	576	612	612
	Decoloración	288	336	384	408	408
Cosmetología	Cosmetología corporal	144	168	192	204	204
	Cosmetología Facial	144	168	192	204	204
	Maquillaje	288	336	384	408	408
	Lifting de pestañas	288	336	384	408	408
	Depilación	288	336	384	408	408
	Manicure	288	336	384	408	408
	Pedicure	144	168	192	204	204
Masoterapia	Masoterapia	432	504	576	612	612
		<b>3.456</b>	<b>4.032</b>	<b>4.608</b>	<b>4.896</b>	<b>4.896</b>

Fuente: Elaboración propia.

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

Existen variables que afectan la demanda de los mercados objetivos, tanto de manera positiva como negativa.

- Lugar físico en la cual se establecerá el local.
- Calidad de los servicios tanto propios como de competidores.
- Incremento del valor del dólar.
- Reconocimiento y confiabilidad de los clientes.
- Precios de los servicios.

- Preferencias de los potenciales clientes.
- Crecimiento socio económico alcanzado en los últimos años por el país.
- Estancamiento de la industria de la construcción.

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

### 2.4.1. Análisis de la oferta Actual

En el sector de “El Mirador de Reñaca”, existen cuatro centros de Belleza, los cuales solo cubren el 20 % de los posibles clientes mensualmente.

- Salón de Belleza y estética Integral María José.  
Centro con 2 años de funcionamiento, ubicado en Calle las maravillas 89, El Mirador de Reñaca, actualmente trabajan tres personas, atendiendo a 13 personas diariamente.
- Mont Hair Salón and Color Expert.  
Salón de Belleza con 12 años de funcionamiento, ubicado en calle Las Maravillas 121, El Mirador de Reñaca, en sus comienzos realizaban solo servicios de corte de cabello, actualmente trabajan 4 personas realizando servicios de corte, Lavado, tintura y manicure, atendiendo a 17 personas diarias.
- Peluquería Unisex Elisabeth.  
Peluquería tradicional ubicada en pasaje cuatro N° 42, en Población Salvador Reyes, trabaja una sola persona en la prestación de servicios (Dueña), con una clientela diaria de 8 personas.

- Salón de Belleza Silvana.

Salón de belleza ubicado en lago Villarrica, local 851, El Mirador de Reñaca, tiene una dotación de 3 trabajadores. Local emplazado en conjunto de varios locales de distinto giro, (Panadería, Ferretería, Carnicería, Botillería, Tabaquería y Minimarket), por lo que presenta alto flujo de personas, actualmente tiene una demanda de 13 clientes diarios.

Por otra parte, también se desarrollan servicios informales entre vecinos.

#### 2.4.2. Análisis de la oferta Futura.

La finalidad de los servicios es que cada cliente se sienta especial al obtener la atención de calidad necesaria para mejorar la salud y belleza tanto corporal como mental. Para ello se utilizarán diferentes técnicas y tecnologías vanguardista, con respaldo de profesionales calificados.

### 2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

El mercado de la Belleza estética va en directa relación principalmente con el aumento de la población y con la tendencia de la Moda social.

El análisis del mercado considera las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del mercado seleccionado, con el fin de aprovechar al máximo las oportunidades y fortalezas. Por otro lado, minimizar al máximo las debilidades y amenazas.

El Análisis FODA es una de las herramientas esenciales para el proceso de planeación estratégica proporcionando la información necesaria en la implementación de acciones y medidas correctivas.

El FODA considera los factores económicos, políticos, sociales y culturales que representan las influencias del ámbito externo de la empresa, que incide sobre el que hacer interno.

#### 2.5.1. Análisis del medio externo.

### **Oportunidades**

- Disponibilidad de fondos externos para proyectos de apoyo a empresas del rubro de belleza, tales como Corfo.
- Aumento del poder de compra del segmento objetivo.
- Aumento del crecimiento demográfico.

### **Amenazas.**

- Existe la posibilidad de sustitución, ya que existen Insumos similares a menor precio que provocaría menor tarifa en los servicios, con la correspondiente diferencia de calidad.
- Servicios a domicilio entregados por algunos competidores.

#### 2.5.2. Análisis del medio Interno.

### **Fortalezas**

- Buena calidad del servicio, atención personalizada, servicios innovadores.
- Profesionales capacitados, las personas que realizan los tratamientos y masajes son profesionales certificados por establecimientos de educación superior.

### **Debilidades**

- No se tiene una marca que posicione a la empresa en el mercado.

Descrito lo anterior, la estrategia a adoptar es ofrecer los servicios a un precio menor al de la competencia con el fin de entregar un precio llamativo y tentador a los clientes, y así darse a conocer. Fortalecer la calidad del servicio dado el aumento de la demanda.

## 2.6. DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.

Los precios corresponden al primer factor que considera el cliente al momento de elegir un centro de belleza, por ello que es fundamental la determinación de los precios de los servicios.

### 2.6.1 Determinación de Niveles de Precio.

Para la determinación de precio de los diferentes servicios que se ofrecen se realizaron consultas telefónicas y presenciales a los diferentes centros de belleza del sector de “El Mirador de Reñaca”.

El Sondeo contempla los valores de los servicios normales sin considerar el precio oferta publicado, entendiendo que, el valor oferta es momentáneo y no es una situación que se mantenga todos los días.

Tabla 2.9 Valores Servicios competencia en sector.

	Corte Cabello	Peinado	Tinte	Decoloración	Cosmet. Facial	Cosmet. corporal	Maquillaje	Lifting de pestañas	Depilación	Manicure	Pedicure	Masoterapia
Salón de Belleza y Estética Integral Vintage	\$10.000	\$18.000	\$21.000	\$18.000	\$25.000	\$22.000	\$25.000	\$39.000	\$16.000	\$15.000	\$20.000	
Mont Hair salon and color	\$15.000	\$22.000	\$26.000	\$20.000	\$28.000	\$25.000	\$32.000		\$20.000	\$20.000	\$25.000	\$34.500
Peluquería Elisabeth	\$9.000	\$16.000	\$17.000	\$13.000								
Salón de Belleza Silvana	\$12.000	\$16.000	\$19.000	\$17.000	\$27.500	\$20.000	\$28.000	\$35.500	\$16.000	\$15.000	\$20.000	\$28.000
<b>Promedio</b>	<b>\$11.500</b>	<b>\$18.000</b>	<b>\$20.750</b>	<b>\$17.000</b>	<b>\$26.833</b>	<b>\$22.333</b>	<b>\$28.333</b>	<b>\$37.250</b>	<b>\$17.333</b>	<b>\$16.667</b>	<b>\$21.667</b>	<b>\$31.250</b>

Fuente: Elaboración propia encuesta a centros cercanos.

Tabla 2.10 Precio promedios servicios competencia en sector.

Servicio	Precio Promedio
Corte Cabello	\$11.500
Peinado	\$18.000
Tinte	\$20.750
Decoloración	\$17.000
Cosmetología corporal	\$22.333
Cosmetología Facial	\$26.833
Maquillaje	\$28.333
Lifting de pestañas	\$37.250
Depilación	\$17.333
Manicure	\$16.667
Pedicure	\$21.667
Masoterapia	\$31.250

Fuente: Elaboración propia encuesta a centros cercanos.

## 2.7. ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.

Uno de los elementos fundamentales a la hora de iniciar un negocio, es encontrar una localización adecuada donde instalar la empresa. Se trata éste de un factor muy importante del que dependerá la vida y el desarrollo del negocio.

El centro de belleza se ubicará en la comuna de Viña del Mar, en el Barrio de “El Mirador de Reñaca” específicamente en la Villa María Luis Bombal, Villa ubicada en específicamente en la intersección de las calles Las Maravillas y Los Pensamientos.

## 2.8. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.

Para incorporar este proyecto en el mercado, el sistema a realizar de comercialización de los servicios está definido por la industria de la Belleza. A continuación, se describirá la estrategia de mercado a través de la descripción de las “4P”, Precio, Producto, Plaza, Promoción.

- Precio

La estrategia es ingresar con precios más bajos en los servicios, para llamar la atención de los clientes. Es por esto que se considerará como valor de venta, el promedio de los precios de la competencia con una rebaja adicional de un 15%.

Tabla 2.11 Precio servicios.

Servicio	Precio Venta [\\$]	Valor UF 14 octubre 2024	
		Precio venta redondeado [\\$]	Precio Venta [UF]
Corte Cabello	\$9.775	\$9.800	3,87
Peinado	\$15.300	\$15.300	2,48
Tinte	\$17.638	\$17.700	2,14
Decoloración	\$14.450	\$14.500	2,62
Cosmetología corporal	\$18.983	\$19.000	2,00
Cosmetología Facial	\$22.808	\$23.000	1,65
Maquillaje	\$24.083	\$24.000	1,58
Lifting de pestañas	\$31.663	\$32.000	1,19
Depilación	\$14.733	\$15.000	2,53
Manicure	\$14.167	\$14.000	2,71
Pedicure	\$18.417	\$18.500	2,05
Masoterapia	\$31.250	\$31.500	1,20

Fuente: Elaboración propia encuesta.

- Servicios

Debe ser con altos estándares de calidad, satisfaciendo las necesidades del cliente. Una atención personalizada y efectiva.

- Plaza

Para determinar la localización del centro de Belleza, se estudiará los atributos del sector de Reñaca Alto, tales como Arriendos disponibles, Accesibilidad en vehículos, centros comerciales.

- Promoción

Aquí la información y el darse a conocer se hará por redes sociales; Whatsapp, Facebook, Instagram, y colocando flyers con información detallada de los servicios en los almacenes del barrio.

También se dispondrá de una página web (internet), para promocionar El Centro de belleza.

**CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA**

### **3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA**

En el presente estudio y análisis se identifican y describen las operaciones y procesos relacionados de los servicios, así como también el equipamiento, los insumos, el personal requerido y las distintas inversiones necesarias para la ejecución del proyecto, dando énfasis en un proceso eficaz y eficiente.

#### **3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE LOS PROCESOS**

A continuación, se describirá los procesos que llevan a determinar un proyecto para la creación de un centro de belleza integral acentuando notablemente la generación de un grato ambiente y ofreciendo la mejor atención con el fin de satisfacer los requerimientos de los clientes.

Los principales aspectos operacionales logísticos a considerar son:

##### **3.1.1 Compra de Insumos**

Como primer paso, se debe realizar la adquisición de los insumos utilizados en los servicios a ofrecer, existen variados proveedores, diferentes marcas, se pretende trabajar con los de mayores estándares de calidad para así entregar servicios de Calidad. Algunos proveedores como: “Pichara”, “Majen”, tiendas del Retail también ofrecen artículos cosmetológicos, como “Ripley” y “Falabella”.

##### **3.1.2. Almacenaje**

Para el almacenamiento de insumos y herramientas básicas, es necesario disponer de un espacio físico que cumpla las condiciones necesarias para la conservación de éstos.

### 3.1.3. Capacitación

Debido a la alta demanda en los servicios de belleza, cada día se debe ser mejores profesionales, por lo que se debe estar en constantes capacitaciones con respecto a las nuevas técnicas en servicios de belleza, y sobre todo en las nuevas tecnologías.

### 3.1.4. Proceso de Corte de pelo

El proceso de corte de cabello consiste en realizar cortes con una tijera, de acuerdo a las indicaciones del cliente, durante el transcurso del proceso se debe consultar al cliente si le agrada cómo va el corte de cabello, una vez terminado se procede a retirar los restos de cabello al cliente, como también consultarle si desea que le laven el cabello.

### 3.1.5. Proceso de Cosmetología facial y corporal

La cosmetología facial y corporal, se encargan de mejorar la apariencia del cuerpo a través de procedimientos no invasivos. Se prepara la camilla cambiando la sabanilla, consultar a cliente que procedimiento solicita, en caso de ser facial el cliente no debe tener maquillaje, por lo que su rostro debe ser lavado, se verifica el buen estado de los accesorios a utilizar.

### 3.1.6. Proceso de manicure y pedicure

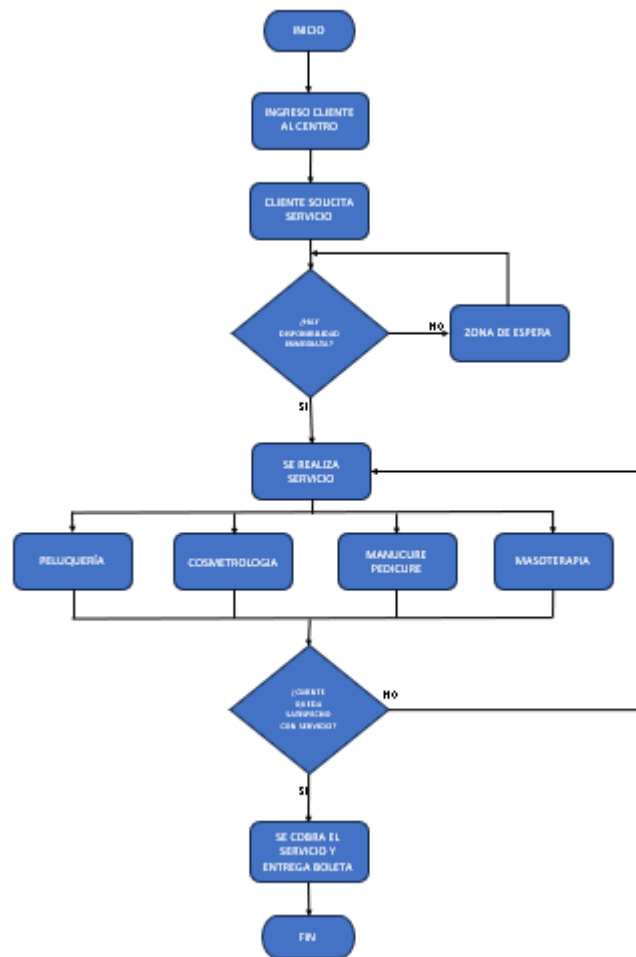
La manicure y pedicure son tratamientos de belleza tanto a las manos como a los pies. Antes de realizar el proceso se debe desinfectar las mano y/o los pies según corresponda, quitar esmalte si lo hubiera, cortar las uñas y limarlas para darle la forma deseada, aplicar producto para ablandarlas, desengrasar las uñas y aplicar el esmalte nuevo, según requerimiento cliente.

### 3.1.7. Proceso de Masoterapia

La masoterapia, es un tratamiento manual que consiste en presionar y frotar los tejidos blandos del cuerpo, como los músculos, tendones, ligamentos, piel y tejido conectivo. El objetivo es transmitir presión a los órganos del cuerpo a través de las manos, los antebrazos, los codos o los pies.

### 3.2. DIAGRAMA DE FLUJO.

El diagrama de flujo muestra el proceso de atención en el salón de belleza, comenzando con el cliente ingresando y solicitando uno o más servicios.



### 3.3. SELECCIÓN DE EQUIPOS Y ACCESORIOS.

Los equipos y accesorios son parte fundamental en el funcionamiento del centro de belleza, dado que, permiten realizar los servicios de forma eficiente, de calidad y disminuir los tiempos de espera de los clientes.

### 3.3.1 Equipo de uso directo en realización de servicios

#### 3.2.1.1 Lavapelo

Los Lavapelos como su nombre lo dice se utilizan para el lavado de pelo en la preparación para diferentes servicios (Tinte y/o Decoloración). Están diseñados con semicuerdo de alta calidad y esponja para brindar una experiencia de descanso excepcional. La base elaborada con una combinación de cerámica, fibra de vidrio, caucho, hierro y plástico garantizan estabilidad y durabilidad.



#### LAVAPELO CITYLOOK NEGRO

SKU: FTCHW0000000019

La base, elaborada con una combinación de vidrio, caucho, hierro y plástico, garantiza durabilidad incomparables. Descubre la elegancia que solo Salon Exclusive puede ofrecerte.

**\$999.990**

Cantidad

-	1
---	---

**AÑADIR AL CARRITO**

**TODAS LAS COMPRAS LLEVAN REGALC**

**HASTA 12 CUOTAS SIN INTERES**



Conocer todos los Medios de Pago



Calcular tu despacho

Haga click en 'Ver costo de envío'

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

Figura 3.1 "Lavapelo Citylook Negro"

### 3.3.1.2. Secador de Pelo.

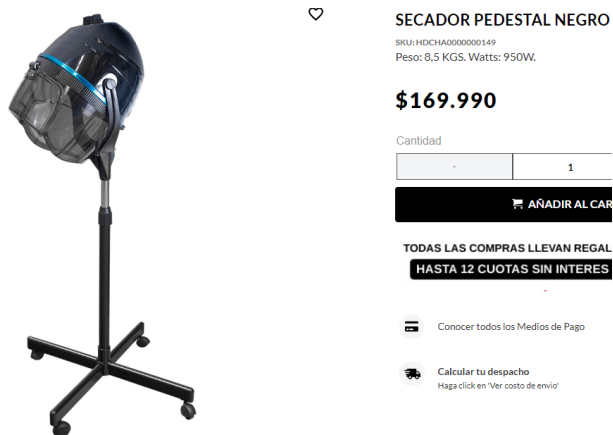
El secador de pelo pedestal es una excelente herramienta de peluquería para tinte, hacer permanentes, acondicionar y secar el cabello. El secador de pelo no solamente cumple su función de secado, y embellecer el cabello, sino que también ayuda a masajear y relajar la cabeza, promoviendo la circulación sanguínea.

#### **Características:**

- Poste de altura ajustable
- Base estable de 5 patas
- Temporizador: 0-60 minutos por sesión
- Temperatura ajustable desde la temperatura ambiente hasta 75 °C
- Posición ajustable del casco con puerta de apertura
- Diseño térmico: con disipación de calor de seguridad
- Ruedas: se pueden mover para la comodidad de diferentes clientes

#### **Especificaciones:**

- Potencia: 900W
- Color: Negro
- Velocidad del aire: dos ajustes
- Voltaje: 220-240 V / 50Hz (Enchufe europeo)
- Temperatura: hasta 70 grados continuamente ajustable
- Altura del soporte: ajustable hasta una longitud total de 78-128 cm



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

Figura 3.2 "Secador de pelo pedestal negro"

### 3.3.1.3. Sillon Citylook.

El sillón Citylook garantiza estilo y confort supremos. Con un asiento de semicuerdo y esponja, apoyabrazos cromados y una base de hierro cromado. Ofrece y garantiza comodidad y una experiencia de descanso incomparable a los clientes.



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

Figura 3.3 “Sillon Citylook negro”

### 3.3.1.4. Vaporizador de Pedestal.

El Vaporizador ayuda a la absorción de acondicionadores, tratamientos capilares, coloraciones en tintes e incrementa la hidratación del cuero cabelludo así también fortalece folículos capilares. Los beneficios son: Oxigena y mata las bacterias en segundos. Ayuda a mejorar el grosor del cabello dejándolo suave y flexible.

Peso: 7 KGS. Watts: 650W.



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

Figura 3.4 “Vaporizador Pedestal”

### 3.3.2. Accesorios Salón de Belleza.

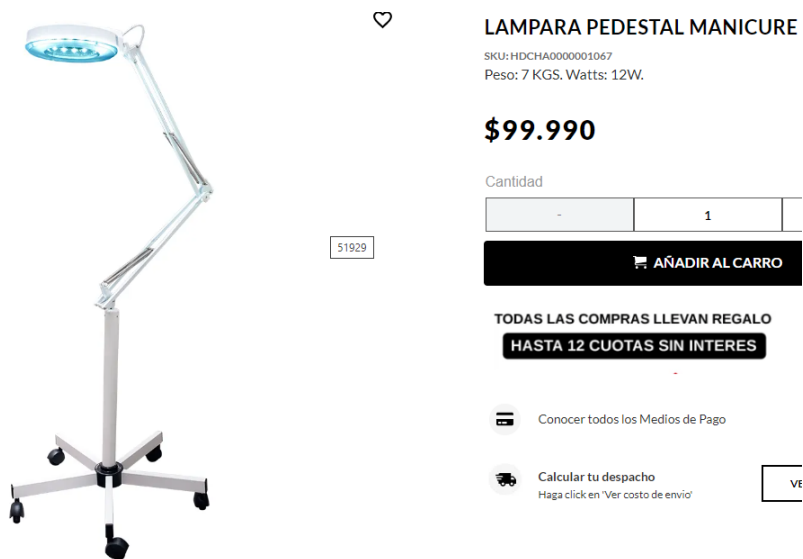
#### 3.2.2.1. Carro Ayudante.

Carro ayudante para transportar elementos, insumos, y accesorios utilizados en el salón de belleza, tiene un diseño robusto y funcional. Fabricado con materiales de alta calidad, incluyendo plástico duradero y una base de metal resistente.



Fuente: <https://www.tua.cl>  
Figura 3.5 “Carro ayudante”

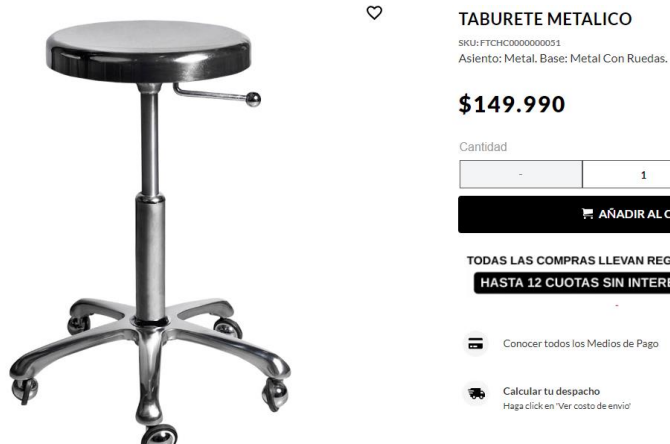
#### 3.3.2.2. Lampara Pedestal Manicure.



Fuente: <https://www.tua.cl>  
Figura 3.6 “Lampara pedestal manicure”

### 3.3.2.3. Taburete metálico.

El Taburete es un asiento sin brazos ni respaldo, para una sola persona, también algunos sirven para apoyar los pies. Su altura fluctúa entre 40 y 80 cm.



Fuente: <https://www.tua.cl>  
Figura 3.7 "Taburete Metálico"

### 3.3.2.4. Kit Peluquería y/o Barbería.

Accesorios principales para el corte de cabello, el Kit Incluye:

- WAHL Legend + Detailer
- Pulverizador WAHL Blanco
- Estuche de Tijeras
- Tijera Filo Navaja 6"
- Tijera Esculpidora 6"
- Porta Navaja Silver
- Cepillo Brush Fade Negro
- Talco Rhino Professional 250g
- Shaving Gel Rhino Gold 1000ml
- Botapelo Rojo Talquera
- Set de 10 Peinetas
- Capa Barber Shop N002
- Aceite para cuchillas WAHL 118.3ml
- Display de 50 filas Haward para 100 usos.
- Cera Spider Skull 150ml



**Kit De Barbero Completo  
Wahl Legend + Detailer +  
Accesorios**

4.5 ★★★★★ (2)

\$ 209.990

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

Figura 3.8 “Kit Peluquería”

3.3.2.5. Cepillos para peinar el cabello.

Conjunto de 7 cepillos para peinar el cabello, de forma redonda, con cerdas de jabalí, desenredante, reducen el encrespamiento.



**BLACK FRIDAY** ✓ Envío gratis para ti

Conjunto de 7 cepillos para peinar el cabello redondos con cerdas de jabalí, tecnología ce reduce el encrespamiento, da brillo, adecuac perfume, para tipos de cabello normal

395 ventas | Proporcionado por (100K+ ventas)

#10 Recién llegado en Cuidado del cabello

**\$37.791** Tiempo limitado **SOLO QUEDA(N) 3** PC

Paga \$3.149 hoy en cuotas con tarjeta

**Mega oferta** | Termina en 22:18:07:27

Cantidad: 7 PC

Cant.

**¡Quedan pocos! ¡Agrega al carrito**

Envío gratis en cada pedido >

Entrega: 7-18 días hábiles. El 75% llega en 12 c

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

Figura 3.9 “Kit Cepillos peinado de cabello”

### 3.3.2.6. Secador de pelos manual.

Secador de pelo manual es uno de los accesorios de mayor uso en los servicios de belleza. El secador profesional, permite el control total sobre la limpieza y un mejor flujo de aire, para un peinado perfecto.

#### Especificaciones

- \* Voltaje: 220
- \* Potencia: 2500 W
- \* 2 velocidades
- \* 4 temperaturas
- \* Incluye 3 boquillas
- \* Largo del cable: 3 metros
- \* Tiempo de vida : 2.000 h
- \* Material: Nylon PA 6,6
- \* Peso: 430 g
- \* Temperatura: 160°C
- \* Flujo de aire: 122 m<sup>3</sup>/h
- \* Velocidad del aire: 54 m/s
- \* Nivel de ruido: 68 db



#### Ceriotti Bi5000 Rojo

\$ 101.990

en 12 cuotas de \$ 8.499 sin

[Ver los medios de pago](#)

**Llega gratis** el viernes

Más formas de entrega

Color: Rojo

Cantidad: **1 unidad** (2 disponi



Procesamos tu compra a Mercado Pago.

Fuente: <https://chilemartspa.mercadoshops.cl/>  
Figura 3.10 "Secador de pelo profesional"

### 3.3.2.6. Pistola para masajes.

Herramienta utilizada para tratamientos corporales y en masoterapia.

Características:

- Peso: Liviano y fácil de manejar, con solo 1.100 grs. aproximadamente
- Aplicadores: Equipada con 6 aplicadores estándar para adaptarse a tus necesidades
- Potencia: Motor de 50w, suficiente para una efectiva experiencia de masaje hogareño
- Niveles: 6 niveles de intensidad para un masaje personalizado.



VALOR: \$ 99.990.-

Fuente: <https://www.kinegun.cl/>  
Figura 3.11 "Pistola profesional masajes corporales"

### **3.3.3. Mobiliario.**

#### **3.2.3.1. Mueble estación de trabajo**

Mueble principal y fundamental ya que corresponde a la estación de trabajo en la realización de los servicios de Belleza. Además, sirve para organizar todas las herramientas y accesorios de trabajo.

Especificaciones:

Material

Melamina 15 mm

Altura: 114 cm

Largo: 40 cm

Ancho: 105 cm

Peso: 35 kg



[Impo\\_Salon\\_Spa](#)

Estación de trabajo mueble de barberia y peluqueria

\$199.990

[Agregar](#)



Solicita y obtén 10% descuento [Solicita aquí](#)

Fuente: <https://www.lider.cl/>  
Figura 3.12 "Mueble estación de trabajo"

### 3.3.3.2. Mesa para manicure

Mueble diseñado y utilizado en manicure.

Especificaciones:

Melanina de 15 milímetros y tapacantos de PVC.

Dimensiones:

Mesa:

Altura: 75 cm

Ancho: 90 cm

Fondo: 40 cm

Repisa:

Altura: 60 cm

Ancho: 40 cm

Fondo: 10 cm



Mesa Para Manicura, Repisa  
Y 2 Sillas Negras

5,0 ★★★★★ (1)

\$ 124.990

en 12 cuotas de \$ 10.416 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

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

Figura 3.13 "Mesa para manicure"

### 3.3.3.3. Sofá zona espera

Sofá destinado a clientes que se encuentren esperando que los atiendan

Características.

Especificaciones:

Dimensiones: 79 x 180 x 90 cm

Material del tapiz: PU

Material estructura: Madera

Material de las patas: Acero

Material del relleno: Esponja

Peso máximo de usuario: 250 - 300 kg

Peso neto: 23 kg



VALOR: \$ 145.000.-

Fuente: <https://www.novahus.cl/>  
Figura 3.14 "Sofá zona de espera"

### 3.3.3.4. Camilla Masoterapia

Camilla para masoterapia, de dos cuerpos, plegable, tiene una estructura de madera resistente, soporte superior para apoyo de la cabeza, tapizado de eco cuero.

Dimensiones:

Altura: Ajustable entre 60 y 90 cm.

Ancho: 70 cm.

Largo: 183 cm.



VALOR: \$240.000.-

Fuente: <https://www.igpro.cl/>  
Figura 3.15. "Camilla Masajes"

### 3.3.4. Artículos domésticos.

El proyecto también contempla una zona de confort para que el personal descansa y se alimente, por lo que requiere varios artículos domésticos.

#### 3.3.4.1. Comedor Personal



**VALOR: \$ 199.990.-**

Fuente: <https://www.igpro.cl/>  
Figura 3.16 “Comedor Trabajadores”

#### 3.3.4.2. Horno Microondas

##### CARACTERÍSTICAS

- Capacidad: 18 litros
- Potencia: 700W
- Niveles de potencia: 5
- Timer de 35 minutos
- Peso: 11.7 kg
- Bandeja de vidrio
- Alto: 26 cm
- Ancho: 43.5 cm
- Profundidad: 36 cm



Horno Microondas 18 Litros Ursus  
Trotter Sydney18 700 Watts

4.7 ★★★★★ (325)

~~\$ 69.990~~

**\$ 59.990** 14% OFF

en 6 cuotas de \$ 9.998 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

Color: Blanco

Fuente: <https://articulo.mercadolibre.cl>  
Figura 3.17 “Horno microondas comedor Trabajadores”

### 3.3.4.3. Hervidor

Características:  
Especificaciones

- Peso: 0.9 kg
- Medidas: 23.4 x 15.6 x 24.6 cm
- Material: Acero inoxidable
- Capacidad: 1.7 L
- Potencia en watts: 1850



Nuevo | +5mil vendidos

**MÁS VENDIDO** 13° en Hervidores

**Hervidor Eléctrico Oster® De Acero Inoxidable 1.7 Lt Bvstke Color Plateado**

4.6 ★★★★★ (671)

~~\$ 29.990~~

**\$ 20.990** 30% OFF

en 6 cuotas de \$ 3.498 sin interés

[Ver los medios de pago](#)

Color: Plateado



Fuente: <https://articulo.mercadolibre.cl>  
Figura 3.18 "Horno microondas comedor Trabajadores"

### 3.4. LAY OUT.

El Layout del centro de belleza contempla la ubicación de los equipos y las estaciones de trabajo, Baño, comedor.

Las instalaciones en su totalidad, tendrá una envergadura de 6 metros por 3 metros., en dos pisos, siendo un total de 36 m<sup>2</sup>.

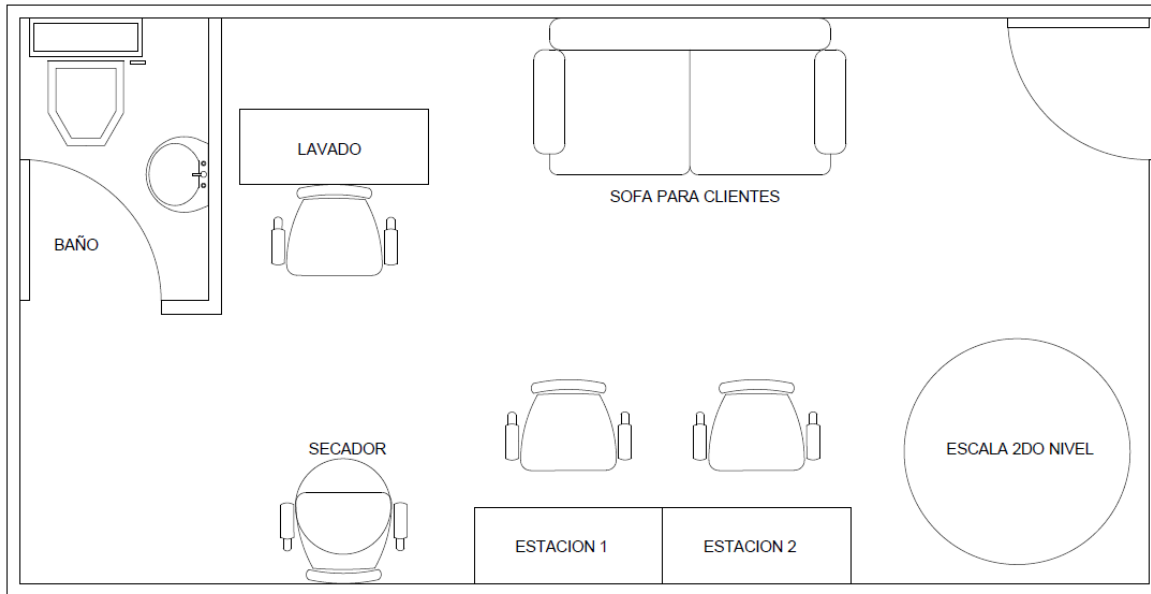


Figura 3.19 "Layout Primer piso Salón de Belleza (Fuente: Elaboración Propia)

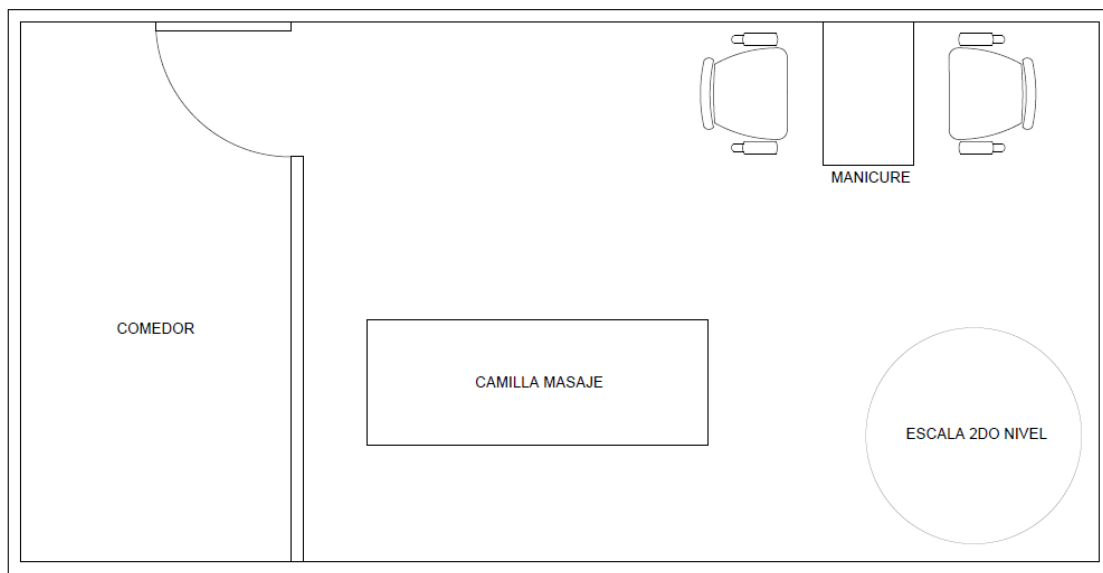


Figura 3.20 "Layout Segundo Piso Salón de Belleza (Fuente: Elaboración Propia)

### 3.5. DETERMINACIÓN DE INSUMOS.

Los insumos permiten generar una atención más placentera a los clientes, mantener el centro de Belleza limpio y dar servicios de calidad. Debido a los servicios ofrecidos existe una amplia gama de insumos tanto como para cosmética, peluquería, masoterapia etc. Además, se incluyen insumos de aseo.

Tabla 3.1. “Insumos Centro de belleza”

						Valor UF 14 octubre 2024	<b>\$37.950,62</b>
Insumo Centro de Belleza Integral	Periodicidad de Compra	Cantidad	Valor (\$)	Total Mes (\$)	Total Año (\$)	Total Año (UF)	
DEMAQUILLADOR DE OJOS Y LABIOS 60 ml	Trimestral	1	\$5.950	\$1.983	\$23.800	0,63	
GEL ABLANDA COMEDONES 75 ml	Trimestral	1	\$7.497	\$2.499	\$29.988	0,79	
LOCIÓN DESCONGESTIVA AL AZULENO 150 ml	Trimestral	1	\$8.568	\$2.856	\$34.272	0,90	
LOCIÓN HIDRATANTE 150 ml	Trimestral	1	\$8.925	\$2.975	\$35.700	0,94	
LOCIÓN FACIAL DESINCRUSTANTE 150 ml	Trimestral	1	\$9.282	\$3.094	\$37.128	0,98	
CREMA DESCAMANTE GOMAGE 150 g	Trimestral	1	\$8.925	\$2.975	\$35.700	0,94	
CREMA EXFOLIANTE 150 g	Trimestral	1	\$8.925	\$2.975	\$35.700	0,94	
GEL ESPUMA LIMPIADOR C/AHA 185 ml	Mensual	1	\$11.543	\$11.543	\$138.516	3,65	
LECHE DE LIMPIEZA 150 ml	Mensual	1	\$12.138	\$12.138	\$145.656	3,84	
CREMA COLÁGENO 100 c/D-PANTENOL 50 g	Trimestral	1	\$12.733	\$4.244	\$50.932	1,34	
MÁSCARA NUTRITIVA GERVITOL 500 g	Trimestral	1	\$17.969	\$5.990	\$71.876	1,89	
MÁSC. HIDRATANTE c/ALOE-COLÁGENO 250 g	Mensual	1	\$14.161	\$14.161	\$169.932	4,48	
MÁSCARA FANGO ACTIVA FACIAL 250 g	Trimestral	1	\$10.472	\$3.491	\$41.888	1,10	
MÁSCARA GEL DE ALGAS 250 g \$	Trimestral	1	\$12.733	\$4.244	\$50.932	1,34	
SERUM DINAMICELL 50 ml	Trimestral	1	\$23.205	\$7.735	\$92.820	2,45	
SERUM HIDRATANTE PLUS 50 ml	Mensual	2	\$20.468	\$40.936	\$491.232	12,94	
ESPONJAS FACIALES 3 u	Mensual	20	\$3.927	\$26.180	\$314.160	8,28	
PROBETA PLÁSTICA 75 cc	Trimestral	1	\$1.428	\$476	\$5.712	0,15	
SHAMPOO Y BALSAMO	Mensual	3	\$15.990	\$47.970	\$575.640	15,17	
GEL PARA PELO "HAIR GEL LEVEL 3"	Mensual	1	\$19.990	\$19.990	\$239.880	6,32	
TALCO PERFUMADO	Mensual	2	\$4.990	\$9.980	\$119.760	3,16	
KIT TINTURA GARNIER (20 UN SURTIDAS)	Trimestral	1	\$50.000	\$16.667	\$200.000	5,27	
FRAZADAS CAMILLA MASOTERAPIA	Trimestral	4	\$8.900	\$11.867	\$142.400	3,75	
SABANILLAS PAPEL 80 MTS	Trimestral	2	\$10.990	\$7.327	\$87.920	2,32	
CREMA REDUCTORA CORPORAL 500 g	Mensual	1	\$11.990	\$11.990	\$143.880	3,79	
ALMUADAS ANTIACAROS 50 X 70 CCM SET 4	Mensual	1	\$26.982	\$26.982	\$323.784	8,53	
ALCOHOL GEL CON GLISERINA 5 LTS	Mensual	1	\$22.990	\$22.990	\$275.880	7,27	
INSUMOS VARIOS MANICURE	Mensual	1	\$99.990	\$99.990	\$1.199.880	31,62	
INSUMOS DE ASEO	Mensual	1	\$94.500	\$94.500	\$1.134.000	29,88	
<b>Total</b>				<b>\$520.747</b>	<b>\$6.248.968</b>	<b>164,7</b>	

### 3.6. CONSUMOS DE ENERGÍA Y SERVICIOS.

El consumo de energía y servicios está dado por las características del centro de belleza, para lo cual se requerirá de energía eléctrica, aguas, y telefonía celular. A fin de satisfacer el consumo de energía eléctrica de los equipos, se considera disponer de energía monofásica convencional de 220[v] la cual cuenta el local elegido. La potencia requerida corresponde a alumbrado que incluye letrero luminoso, y equipamiento en general.

Tabla 3.2. “Consumos de Energía Eléctrica por Equipo”

							Valor UF 14 octubre 2024	\$37.950,62
Equipo	Cantidad	Potencia [W]	Tiempo Uso diario[hr]	Consumo Nominal (Kw/hr) Mensual	Valor Kw/hr	Costo Mensual	Costo Mensual [UF]	
Secador Pelo Pedestal	2	900	4	72	\$192	\$13.824	0,36	
Vaporizador	2	650	4	52	\$192	\$9.984	0,26	
Secador de pelo manual	3	2500	3	150	\$192	\$28.800	0,76	
Microondas	1	700	1,5	21	\$192	\$4.032	0,11	
Hervidor	1	1850	1,5	55,5	\$192	\$10.656	0,28	
Iluminarias	10	100	8	16	\$192	\$3.072	0,08	
<b>Total</b>						<b>\$70.368</b>	<b>1,85</b>	

Fuente: Elaboración Propia en base a consumos de equipos.

Adicionalmente a esto, se considerarán gastos por conceptos de consumo de agua, telefonía y arriendo, los cuales se detallan a continuación.

Tabla 3.3. “Consumos de Energía Eléctrica Total y Servicios”

			Valor UF 14 octubre 2024	\$37.950,62
Servicio	Costo Mensual (\$)	Costo Anual (\$)	Costo Anual (UF)	
Luz	\$70.368	\$844.416	22,25	
Agua	\$45.000	\$540.000	14,23	
Telefonía celular	\$19.990	\$239.880	6,32	
Arriendo	\$300.000	\$3.600.000	94,86	
<b>Total</b>	<b>\$435.358</b>	<b>\$5.224.296</b>	<b>137,7</b>	

Fuente: Elaboración Propia

### 3.7. PROGRAMAS DE TRABAJO; TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.

La carga laboral representa un punto importantísimo dentro del funcionamiento del Centro de belleza, se considera una dotación suficiente a fin de cubrir el área de administración, y servicios.

La jornada laboral quedará establecida de la siguiente manera: martes a jueves desde las 10:00 hrs. hasta las 20:00 hrs., viernes y sábados desde las 09:00hrs. hasta las 21:00 hrs. Se incluye en el horario 45 minutos de colación.

### 3.8. PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFIL Y SUELDOS

En este ítem se considerará todo lo relacionado con las exigencias requeridas para el personal a contratar y que se encuentran en directa relación con el negocio.

#### 3.8.1. Descripción y deberes de los cargos y perfiles.

Para el funcionamiento del Centro de belleza, se consideran 4 cargos siendo los de Cosmetóloga, Peluquera, Maso terapeuta y Asistente general.

Tabla 3.4. “Descripción de Cargo y Deberes Cosmetóloga”

Cargo	Cosmetóloga
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Egresado de enseñanza Superior</li> <li>· Responsable</li> <li>· 3 años mínimos de experiencia.</li> <li>· Proactiva</li> </ul>
Deberes	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Realizar los servicios de Cosmetología ofrecidos por el centro de belleza.</li> <li>· Verificar diariamente el correcto funcionamiento de los equipos y accesorios.</li> <li>· Comunicar el bajo stock de algún insumo.</li> </ul>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.5. “Descripción de Cargo y Deberes de Peluquera”

<b>Cargo</b>	<b>Peluquera</b>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Egresado de enseñanza Superior</li> <li>· Responsable</li> <li>· 3 años mínimos de experiencia.</li> </ul>
<b>Deberes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Realizar los servicios de Peluquería ofrecidos por el centro de belleza.</li> <li>· Verificar diariamente el correcto funcionamiento de los equipos y accesorios.</li> <li>· Comunicar el bajo stock de algún insumo.</li> </ul>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.6. “Descripción de Cargo y Deberes de Maso terapeuta”

<b>Cargo</b>	<b>Maso terapeuta</b>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Egresado de enseñanza Superior</li> <li>· Responsable</li> <li>· 3 años mínimos de experiencia.</li> <li>· Proactivo</li> </ul>
<b>Deberes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Realizar los servicios de masajes corporales ofrecidos por el centro de belleza.</li> <li>· Verificar diariamente el correcto funcionamiento de los equipos y accesorios.</li> <li>· Comunicar el bajo stock de algún insumo.</li> </ul>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.7. “Descripción de Cargo y Deberes de Asistente general”

<b>Cargo</b>	<b>Asistente General</b>
<b>Requisitos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Egresado de enseñanza media</li> <li>· Responsable</li> <li>· Experiencia en atención al cliente</li> </ul>
<b>Deberes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Mantener la limpieza y orden del Centro de belleza.</li> <li>· Asistir y ayudar a los demás profesionales del centro de belleza.</li> <li>· Revisar y controlar en conjunto con los profesionales el Stock de insumos.</li> <li>· Recopilar sugerencias y reclamos de los clientes.</li> </ul>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.8.2. Sueldos.

En este punto, se establecerán los niveles de sueldo mensual de los empleados que atenderán el centro de belleza, se contabilizarán de manera bruta con el fin de aprovisionar los gastos correspondientes a imposiciones.

Tabla 3.8. “Sueldos según Cargo”

	Valor UF 14 octubre 2024		<b>\$37.950,62</b>
Profesional	Remuneración Mensual [\\$]	Remuneración Anual [\\$]	Remuneración Anual [UF]
Cosmetóloga	\$1.250.000	\$15.000.000	395,25
Peluquera	\$980.000	\$11.760.000	309,88
Masoterapeuta	\$1.150.000	\$13.800.000	363,63
Asistente general	\$750.000	\$9.000.000	237,15
<b>Total</b>	<b>\$4.130.000</b>	<b>\$49.560.000</b>	<b>1.305,9</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.9. **INVERSIONES EN EQUIPOS Y EDIFICACIONES.**

Este ítem está destinado a determinar el total de las inversiones que se necesitará para que el centro de belleza se encuentre operativo.

Para establecer los costos del equipamiento y de la infraestructura se solicitó cotizaciones, las que en gran medida aportaron a dilucidar la inversión del proyecto.

## 3.9.1 Equipos.

Para el desarrollo del proyecto se necesitarán los siguientes equipos.

Tabla 3.9. “Inversión en Equipos”

Equipos	Cantidad	Valor UF 14 octubre 2024		\$37.950,62
		Valor	Total (\$)	Total (UF)
Lavapelo	1	\$999.990	\$999.990	26,35
Secador Pelo Pedestal	2	\$169.990	\$339.980	8,96
Sillón	2	\$399.990	\$799.980	21,08
Vaporizador	1	\$129.990	\$129.990	3,43
Carro Ayudante	3	\$119.990	\$359.970	9,49
Lampara pedestal manicure	1	\$99.990	\$99.990	2,63
Taburete metálico	2	\$149.990	\$299.980	7,90
Kit Peluquería	2	\$209.990	\$419.980	11,07
Cepillos para peinar Cabello	2	\$37.791	\$75.582	1,99
Secador de pelo manual	2	\$101.990	\$203.980	5,37
Pistola para masajes	2	\$99.990	\$199.980	5,27
Mueble estación de trabajo	2	\$199.990	\$399.980	10,54
Mesa para manicure	1	\$124.990	\$124.990	3,29
Sofá zona de espera	1	\$145.000	\$145.000	3,82
Camilla masoterapia	2	\$240.000	\$480.000	12,65
Comedor	1	\$199.990	\$199.990	5,27
Microonda	1	\$59.990	\$59.990	1,58
Hervidor eléctrico	1	\$20.990	\$20.990	0,55
<b>Total</b>			<b>\$5.360.342</b>	<b>141,2</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 3.9.2. Arriendo.

Para el proyecto se consideró un local en arriendo, el monto cotizado es de \$300.000. Se debe considerar para el primer mes el pago del mes de garantía.

### 3.10. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO.

En las inversiones en capital de trabajo se consideran los egresos mensuales correspondientes a sueldos operacionales, insumos y adquisición de productos. A su vez que considera los ingresos percibidos durante los primeros meses de funcionamiento, estableciendo el monto necesario para obtener liquidez en el proyecto.

Para la determinación de los ingresos, se determinó un valor promedio de los precios de cada servicio de la competencia según tabla 2.9 “Valores servicios competencia en sector”, con una rebaja de un 15%, según tabla 2.11 “Precios servicios, el cual se multiplicó por la cantidad de los diferentes servicios esperados a realizar.

Tabla 3.10. “Cantidad de servicios primeros 6 meses”

	Servicio	Capacidad diaria	Capacidad mensual	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Tarifa [UF]
Peluquería	Corte Cabello	3	60	0	15	21	30	45	45	0,258
	Peinado	2	40	0	10	14	20	30	30	0,403
	Tinte	3	60	0	15	21	30	45	45	0,466
	Decoloración	2	40	0	10	14	20	30	30	0,382
Cosmetología	Cosmetología corporal	1	20	0	5	7	10	15	15	0,501
	Cosmetología Facial	1	20	0	5	7	10	15	15	0,606
	Maquillaje	1	20	0	5	7	10	15	15	0,632
	Lifting de pestañas	2	40	0	10	14	20	30	30	0,843
	Depilación	2	40	0	10	14	20	30	30	0,395
	Manicure	1	20	0	5	7	10	15	15	0,369
	Pedicure	1	20	0	5	7	10	15	15	0,487
Masoterapia	Masoterapia	3	60	0	15	21	30	45	45	0,830

Fuente: Elaboración Propia

Respecto a los Egresos, éstos consideran los costos fijos, los cuales involucran a los costos de sueldos del personal, arriendo del local, consumos de energía eléctrica, servicios. Y los costos variables que son los que están en directa relación con la ejecución de los servicios. Para este proyecto para los costos variables se realiza una compra en el primer mes de 14,92 UF correspondiente a todos los insumos necesarios para la realización de los servicios, de los cuales

algunos se volverán a compra mensualmente y otros trimestralmente según tabla 3.1 “Insumos centro de belleza”. Debido a esto en los meses 2, 3, 5 y 6 se realiza la compra de insumos mensuales con el correspondiente aumento en los costos debido al aumento de la realización de los servicios, y en el mes 4 se compran los insumos trimestrales, junto con los correspondientes mensuales., y así sucesivamente en el horizonte del proyecto

Tabla 3.11. “Tabla Costos fijos primeros 6 meses”

Servicio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Remuneraciones	108,83	108,83	108,83	108,83	108,83	108,83
Luz	1,85	1,91	1,97	2,03	2,09	2,15
Agua	1,19	1,22	1,26	1,30	1,33	1,37
Telefonía celular	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53	0,53
Arriendo	7,91	7,91	7,91	7,91	7,91	7,91
Artículos de aseo	1,01	1,04	1,08	1,11	1,14	1,18
<b>Total</b>	<b>121,31</b>	<b>121,43</b>	<b>121,56</b>	<b>121,69</b>	<b>121,82</b>	<b>121,96</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.12. “Costos variables primeros 6 meses”

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Insumos Servicios	14,92	11,85	12,79	19,88	13,27	14,22
<b>Total</b>	<b>14,92</b>	<b>11,85</b>	<b>12,79</b>	<b>18,65</b>	<b>13,27</b>	<b>14,22</b>

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 3.13. “Inversión en Capital de Trabajo”

Items	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
<b>Ingresos</b>	0,00	56,53	79,15	113,07	169,60	169,60
<b>Costos fijo</b>	121,31	121,43	121,56	121,69	121,82	121,96
<b>Costos variables</b>	14,92	11,85	12,79	19,88	13,27	14,22
<b>Saldo</b>	-136,23	-76,75	-55,21	-27,27	34,51	33,43
<b>Saldo Acumulado</b>	-136,23	-212,98	-268,18	-296,68	-262,17	-228,74

Fuente: Elaboración Propia

En función de esto, para la realización del proyecto se debe considerar un capital de trabajo de 296,68 UF.

### 3.11. COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.

En este punto se presentarán los gastos que se realizan al iniciar el proyecto. Los cuales consideran organización y constitución legal, gastos administrativos, mes de garantía y publicidad, la cual consiste en el reparto de flyers en el Sector de “El Mirador de Reñaca” de la comuna de Viña del Mar.

Tabla 3.14. “Costos de Instalación y Puesta en Marcha”

Valor UF 14 octubre 2024		<b>\$37.950,62</b>
Descripción	Monto (\$)	Monto (UF)
Organización y Constitución Legal	\$735.521	19,38
Publicidad	\$739.658	19,49
Gastos Administrativos	\$690.000	18,18
Mes de Garantía	\$300.000	7,91
<b>TOTAL</b>	<b>\$2.465.179</b>	<b>64,96</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.12. COSTOS DE IMPREVISTOS.

Los costos de imprevistos, que corresponden a los costos no esperados, serán un 8% de la inversión total. Por tanto, la cantidad que se destinará por concepto de imprevistos.

Tabla 3.15. “Costos Imprevistos”

Valor UF 14 octubre 2024		<b>\$37.950,62</b>
Ítem	Costo (\$)	Costo (UF)
Activos fijos	\$5.360.342	141,25
Capital de Trabajo	\$11.212.511	296,68
Instalación y Puesta en Marcha	\$2.465.179	64,96
<b>Total</b>	<b>\$19.038.032</b>	<b>501,65</b>
Costos Imprevistos (8% del Total)	\$1.523.043	<b>40,13</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 3.13. INVERSIÓN TOTAL.

La inversión total para este proyecto corresponde a la suma de los equipos y edificaciones, capital de trabajo, Instalación y Puesta en Marcha y los Costos Imprevistos.

Tabla 3.16. "Inversión Total"

Ítem	Costo (\$)	Costo (UF)
Activos fijos	\$5.360.342	141,25
Capital de Trabajo	\$11.212.511	296,68
Instalación y Puesta en Marcha	\$2.465.179	64,96
Costos Imprevistos	\$1.523.043	40,13
Total	<b>\$20.561.075</b>	<b>543,02</b>

Fuente: Elaboración Propia

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

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

En este capítulo se describirán aspectos administrativos, legales, societarios, tributarios, financieros y ambientales del proyecto en evaluación.

##### **4.1 ADMINISTRATIVA.**

La base del proyecto es la satisfacción plena de los requerimientos de los clientes del centro de belleza integral, para lo cual se requerirá de una estructura básica que implique una eficiente distribución de funciones. En resumen, será una estructura plana de pocos niveles jerárquicos, los suficientes para poner en funcionamiento la empresa.

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

El personal del centro de belleza estará dividido en dos áreas administración y operaciones. Para el personal administrativo se contará con el administrador del Local y un contador externo.

Como encargado del local, corresponderá parte de las funciones de la cosmetóloga, la cual contratará los servicios de un contador part time.

#### 4.1.2. Estructura organizacional.

En este ítem está establecida la estructura necesaria a fin de que cada persona cumpla su labor según la función para la que fue contratado.

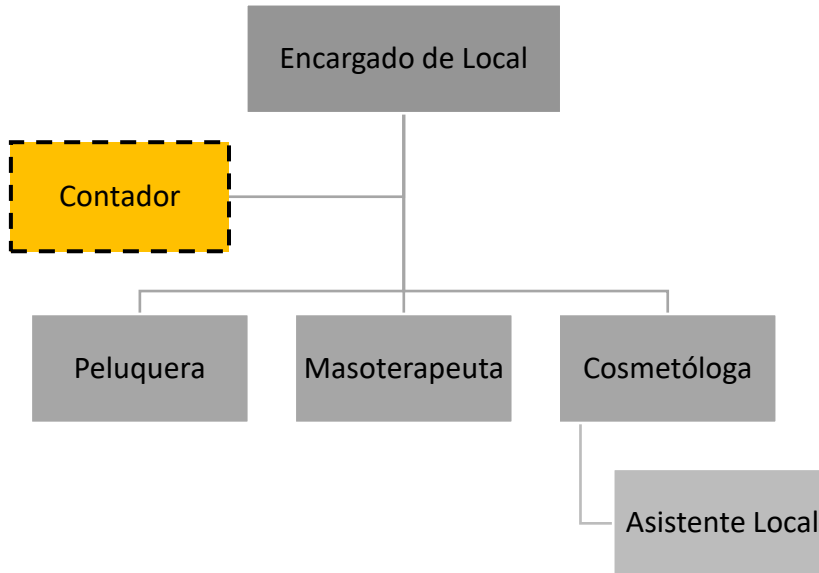


Figura 4.1 "Estructura Organizacional" (Fuente: Elaboración Propia)

## 4.2 LEGAL.

El ordenamiento del país se basa en la constitución, leyes, reglamentos, decretos y costumbres, entre otros y determina diversas condiciones que se traducen en normativas permisivas o negativas que de alguna manera afecten el desarrollo del proyecto.

A través de este punto se estudiará la viabilidad legal, aludiendo al funcionamiento o desarrollo del proyecto, sin infringir la ley.

Por otra parte, se deberá considerar los aspectos legales que rigen a las a sociedades que se relacionan con el proyecto.

A continuación, se expone el escenario legal vigente para la implementación del Centro de belleza:

#### 4.2.1. Marco legal vigente nacional

En este ítem se considerará reglamentos y disposiciones que forman parte del marco legal vigente nacional.

Para ello, se debe realizar trámites en la Municipalidad de la Comuna de Viña del Mar, Conservador de Bienes Raíces, Servicio de Impuestos Internos, Inspección del Trabajo y secretaria regional Ministerial de Salud de Viña del Mar. A continuación, se describe:

- Municipalidad de Viña del Mar, encargada de los permisos de operación del proyecto
- Conservador de Bienes Raíces, institución que deberá registrar la sociedad que se forme para el correcto funcionamiento de la comercializadora. A su vez, velará por la relación que se deba tener con notarías, para realizar las certificaciones, contratos, etc. y todo lo necesario para la constitución de la sociedad y afines.
- Servicio de Impuestos Internos, cuya misión es otorgar la iniciación de actividades y velar por los impuestos a los cuales deba atenerse el proyecto.
- Inspección del Trabajo, ente fiscalizador en materia laboral. El proyecto deberá contemplar contratos y las exigencias propias de mismo, a fin de dar cumplimiento a las normas impuestas.
- Secretaria Regional Ministerial de Salud en Santiago es la encargada de entregar la Resolución Sanitaria para el funcionamiento del Local.

Es importante señalar que existen otras instituciones que son de importancia y que su no inclusión afecta al proyecto, tales como Instituciones financieras, Administradoras de Fondos de Pensión, Isapre o Fonasa, entre otras.

Por otra parte, por locación se rige bajo el decreto supremo N°594 sobre condiciones sanitarias básicas en el lugar de trabajo. En él se establece que los servicios higiénicos no podrán estar instalados a más de 75 metros de distancia del área de trabajo, salvo casos calificados por la autoridad sanitaria. Para el caso de la empresa en cuestión cumple la norma de los servicios higiénicos dada la disposición.

#### 4.2.2. Aspectos legales del giro del proyecto

El giro del proyecto está enmarcado en el ámbito de PYME, del mercado nacional, perteneciente al código 960200(Peluquería y otros tratamientos de belleza).

#### 4.2.3. Incentivos

Para estos efectos, no existe una entidad gubernamental que incentive proyectos relacionados con la creación de un centro de belleza integral.

#### 4.2.4. Aspectos laborales

El personal contratado para realizar funciones dentro del centro de belleza, estarán amparadas por la normativa existente en el Código del Trabajo, DFL.1 del Ministerio del Trabajo y Previsión Social. Además, se contará con el seguro social obligatorio contra riesgos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, correspondiente a la Ley No 16.744 “NORMAS SOBRE ACCIDENTES DEL TRABAJO y ENFERMEDADES PROFESIONALES” y con el seguro de cesantía, perfeccionada en Ley No. 20.328

#### 4.2.5. Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente

Estos costos corresponden a las tramitaciones que se deben realizar para dar inicio a la actividad. Las que deben cumplir con todas las normativas legales y administrativas.

#### 4.2.6. Política de desarrollo industrial

Se establece un procedimiento para invertir un capital con el fin determinado de invertir, pagar y depreciar maquinaria bajo los métodos financieros que rigen en el país efectuando inversiones para llegar a los objetivos establecidos. Asumir costos correspondientes a impuestos legales y obligatorios.

### **4.3 SOCIETARIA.**

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

#### **4.3.1. Relación entre los inversionistas.**

El tipo de relación se encuentra determinado según la constitución, que en este caso será del tipo “Empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL)”. Por lo que el proyecto contara con solo un inversionista que corresponde al dueño.

#### **4.3.2. Estructura societaria.**

Se constituirá una empresa de estructura “Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL)”, son personas jurídicas, formadas exclusivamente por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular, que realizan actividades de carácter netamente comercial (no de actividades de segunda categoría). Las EIRL están sometidas a las normas del Código de Comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las Sociedades Anónimas (S.A.).

Se destaca la ventaja de como las inversiones son patrimonio propio, las decisiones no requieren ser consultadas y definidas por más inversionistas. El control de negocio está en manos del propio dueño.

#### **4.4 TRIBUTARIA.**

Como todo negocio en Chile debe asumir el Sistema de Tributación Fiscal interno del país, según la Ley de la competencia del servicio de Impuestos Internos, el que contempla el pago de los impuestos.

##### **4.4.1. Sistema tributario**

La comercializadora es una empresa con giro comercial, por tanto, el Servicio de Impuestos Internos es a quien competen las materias de tributación fiscal, amparado por el Decreto Ley N° 830.

Por otra parte, también se ajusta al cumplimiento del Decreto Ley N° 824 sobre impuestos a la renta.

Impuesto al valor agregado, equivalente al 19% de las compras y ventas que se efectúen durante el mes calendario que corresponda.

Pagos provisionales mensuales (PPM), a cuenta de los impuestos anuales que le corresponda cancelar. El monto se determinará de acuerdo con un porcentaje sobre los ingresos brutos mensuales percibidos o devengados. Durante el primer año por tratarse del primer ejercicio comercial, el porcentaje será de un 1%.

Impuesto a las utilidades de la empresa, equivalente al 27%, el pago se realiza anualmente en el mes de abril de cada año.

#### 4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto.

Para determinar la renta líquida de los contribuyentes de primera categoría se deben tener ingresos brutos, renta bruta, y renta líquida.

**Ingresos Brutos:** Son todos los ingresos derivados de la explotación de bienes y actividades incluidas en la primera categoría, excepto los ingresos referidos al artículo 17 de la ley de renta DL 824.

**Renta Bruta:** Es determinada deduciendo los ingresos brutos del costo directo de los bienes y servicios que se requieran para la obtención de dicha renta.

**Renta Líquida:** Se determina deduciendo de la renta bruta todos los gastos necesarios para producirla, que no hayan sido rebajados en amparos en el artículo 30 de la ley de renta DL824, pagados durante el ejercicio comercial correspondiente, siempre que se acredite ante SII. Conjuntamente, a la renta anterior se deben realizar ajustes de acuerdos a los artículos 32 y 33 de la ley de renta.

Cálculo de renta líquida imponible:

$$\text{UFRB} + \text{GNC} - \text{INC} - \text{GTF} = \text{RLI}$$

UFRB = Utilidad Financiera (Resultado Bruto)

GNC = Gastos No considerados como tales (p/e: provisiones)

INC = Ingresos no considerados como tales (p/e: dividendos de otras Empresas)

GTF = Gastos tributarios y no financieros (p/e: Depreciación acelerada)

RLI = Renta Líquida Imponible

## 4.5 FINANCIERA.

El análisis financiero es fundamental para cualquier empresa, determinar cómo se obtienen recursos económicos para los diferentes proyectos de una empresa, puede determinar el éxito o fracaso del proyecto.

### 4.5.1 Fuentes de financiamiento

En Chile existen diferentes instituciones financieras, tanto públicas como privadas, como el banco central, los bancos, financieras. El interés que cobra está relacionado con el riesgo.

Esta realización del proyecto se financiará con la mejor opción, ya sea con el proyecto financiado al 50% o un 75% y como proyecto puro.

Con la finalidad de financiar el proyecto, se presentan las distintas alternativas que ofrecen las instituciones financieras, así se manejará una idea clara de los tipos de créditos disponibles que existen en el mercado tanto para pequeñas como para medianas empresas.

### 4.5.2 Inversionistas

El proyecto contará solo con la participación del dueño de la empresa, sin inversionistas.

### 4.5.3 Instituciones crediticias

Las principales instituciones crediticias nacionales se presentan a continuación:

#### ➤ Corfo:

Entrega los recursos a fondos de inversión para que éstos realicen aportes de capital o préstamos a empresas, estableciéndose la relación comercial exclusivamente entre los fondos de inversión y la empresa beneficiaría.

El financiamiento CORFO es de largo plazo, canalizado a través de fondos de inversión regidos por la Ley 18.815, por un monto hasta 300% de los aportes pagados al fondo, para que estos aporten capital en empresas o proyectos que presenten gran potencial de crecimiento y rentabilidad.

El financiamiento CORFO al fondo de inversión se realiza en unidades de fomento (UF) o en dólares, con plazos acordes a la duración del fondo (plazo máximo 15 años) y un esquema de tasa de interés en función a la rentabilidad obtenida por el fondo de inversión al momento de su liquidación.

Con el financiamiento otorgado por CORFO, los fondos de inversión pueden realizar aportes de capital en medianas y pequeñas empresas de cualquier sector económico, constituidas como sociedades anónimas u otras sociedades de capital constituidas en el extranjero.

Los fondos de inversión aportan capital en función de distintos criterios para evaluar un potencial negocio y decidir su participación en él.

Pueden acceder pequeñas y medianas empresas que cuenten con ventas de hasta UF 200.000 al año (excluido el IVA), como asimismo empresas emergentes con la proyección de ventas acotadas a las UF 200.000.

Financian inversiones incluyendo la modalidad leasing, sin un monto máximo definido por CORFO. Eventualmente, puede financiar capital de trabajo asociado a dichas inversiones, con un máximo de 30% de la operación. También puede refinanciar créditos, siempre que estos hayan sido destinados originalmente a financiar inversiones.

➤ Crédito bancario:

Bancos como: Estado, Chile, Scotiabank, Santander, entre otros otorgan créditos especiales para microempresarios y pymes. Para los cuales cuentan con características especiales para este tipo de empresas, tales como:

- Créditos en pesos o en UF.
- Tasas de interés fijas o variables.

- Cuotas iguales y de tasa fija.
- Cuotas mensuales, bimestrales, trimestrales o semestrales.
- Acceso a garantías estatales FOGAPE y FOGAIN.
- Periodo de gracias de hasta por 6 meses.
- Plazos de hasta 60 meses.

➤ Fosis:

El Fondo Solidario de Inversión Social – FOSIS es un servicio público del gobierno de Chile, cuya misión es contribuir en el esfuerzo del país por la superación de la pobreza, aportando respuestas originales en temas, áreas y enfoques de trabajo complementarios a los que abordan otros servicios del estado.

#### 4.5.4 Leasing

El leasing es un sistema de financiamiento que consiste básicamente en un contrato de arrendamiento de bienes muebles o inmuebles donde el cliente se compromete a comprar lo que haya arrendado a la fecha de término de contrato. La empresa no contempla el uso de sistema leasing.

#### 4.5.5 Costos de financiamiento

Los costos de financiamiento corresponden a la tasa de interés bancaria que otorgan los bancos en un determinado momento, en este caso el proyecto se financiará con un crédito requerido al Banco Santander en UF con una tasa de 4,66% anual con un plazo a 5 años, (tasas nominales). Según estudios del Servicio Nacional del Consumidor (SENAC), el banco Santander es quien presenta un menor costo total en relación con otros bancos en el país.

## 4.6 **AMBIENTAL.**

### 4.6.1 Impacto medio ambiente.

Dado que el proyecto solo contempla el realizar servicios de belleza no genera problemas con el medio ambiente, ni tampoco emisiones de ruido que sobrepasen los decibeles permitidos por el Decreto supremo 594.

Solo debemos respetar la disposición de los residuos que genere el centro de belleza

### 4.6.2 Marco legal vigente.

El decreto 88: Aprueba el “Reglamento para ejercer las actividades de cosmetología”. El cual establece que es indispensable que el personal que en ellos se desempeñe deba contar con autorización sanitaria para hacerlo, sea su propio establecimiento o en gabinetes de Institutos de Belleza y establecimientos similares, cuando realicen funciones propias de la cosmetología; Que en el ejercicio de las actividades ya señaladas, debe cautelarse la preservación de la salud de las personas que recurren a tratamiento de conservación y embellecimiento de la piel normal y sus anexos, para evitar daños por falta de conocimientos mínimos debidamente acreditados ante la autoridad competente.

### 4.6.3 Análisis de afluentes.

Para este proyecto no se generan afluentes.

### 4.6.4 Ajuste a las normas.

Para este proyecto no se requieren generar ajuste por las normativas legales.

**CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.**

## **5.- EVALUACIÓN ECONÓMICA.**

El estudio económico considera los flujos proyectados en el estudio de mercado y estudio técnico, como también efectos adicionales como depreciación, estructura de financiamiento y venta de activos. Los indicadores económicos que se utilizarán son VAN, TIR, PAYBACK.

### **5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR.**

Para la evaluación económica, se deben tomar en cuenta algunas consideraciones tales como: Horizonte del proyecto, Tasa de descuento, moneda a utilizar e impuestos, entre otros.

#### **5.1.1. Horizonte del Proyecto**

El proyecto corresponde a la creación de un centro de belleza integral, esto implica una baja inversión en infraestructura dado que, se recurrirá al arriendo de un local, pero se deberá generar una inversión en equipamientos y accesorios para desarrollar los servicios. Considerando lo anterior, se ha considerado que el horizonte de evaluación de este proyecto sea de 5 años.

#### **5.1.2. Tasa de descuento**

La tasa de descuento representa el retorno mínimo exigido por el inversionista a la inversión del proyecto, debido a que tiene que renunciar a un uso alternativo de recursos, los cuales pueden ser invertidos en su mejor alternativa de negocio. Para este cálculo, se utiliza el modelo de valorización de activos financieros (CAPM).

$$R = R_f + (R_m - R_f) B$$

Donde:

- $R_f$  = Tasa libre de riesgo (es objetiva y observable)
- $R_m$  = Tasa de rentabilidad observada en el mercado (es objetiva y observable, rentabilidad del mercado bursátil).
- $B$  = Beta= Relación que existe entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo de mercado.

### 5.1.2.1. Tasa Libre de Riesgo (Rf)

La tasa libre de riesgo se obtiene a través de un promedio de acuerdo a los bonos del banco central a 5 años (BCU-5).

La tasa de los bonos está expresada de acuerdo al periodo comprendido entre enero 2024 y noviembre 2024, correspondiendo a un 2,42%

#### Principales Estadísticas Macro

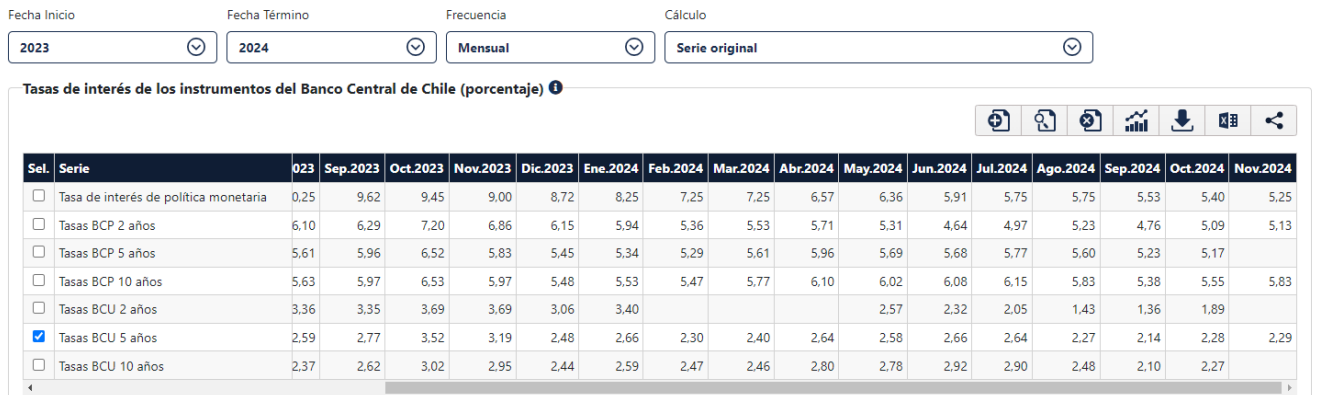


Figura 5.1 “Tasa libre de riesgo” (Fuente: Banco Central)

Tabla 5.1. “Promedio tasa libre de riesgo”

Año	Var %
feb-24	2,30
mar-24	2,40
abr-24	2,64
may-24	2,58
jun-24	2,66
jul-24	2,64
ago-24	2,27
sept-24	2,14
oct-24	2,28
nov-24	2,29
<b>Promedio</b>	<b>2,42</b>

(Fuente: Banco Central)

### 5.1.2.2. Tasa de rentabilidad de mercado (Rm)

La tasa de rentabilidad de mercado o tasa media de retorno se obtiene a través de la variación del índice de precios selectivo de acciones (IPSA), entre el periodo comprendido de enero 2024 y noviembre 2024, correspondiendo a un 15,02%

## Principales Estadísticas Macro



Figura 5.2 “Tasa rentabilidad de mercado” (Fuente: Banco Central)

Tabla 5.2. “Promedio tasa rentabilidad de mercado”

Año	Var %
feb-24	19,60
mar-24	24,80
abr-24	20,20
may-24	21,20
jun-24	10,80
jul-24	0,70
ago-24	7,50
sept-24	11,30
oct-24	21,10
nov-24	13,00
<b>Promedio</b>	<b>15,02</b>

(Fuente: Banco Central)

### 5.1.2.3. Beta(B)

La constante según tipo de negocio Beta, entregada por Aswath Damodaran, corresponde al valor beta en la industria de servicios para empresas y consumidores, correspondiendo a un 1,02%

Tabla 5.3. “Contante B”

<b>Nombre de la industria</b>	<b>Número de empresas</b>	<b>Beta</b>	<b>Relación D/E</b>	<b>Tasa impositiva efectiva</b>	<b>Beta sin apalancamiento</b>	<b>Efectivo/valor firme</b>
Servicios para empresas y consumidores	162	<b>1.02</b>	17,94%	10,84%	0,9	3,09%

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

### 5.1.2.4. Cálculo de la tasa de descuento

Tabla 5.4: “Datos para determinación de la tasa de descuento del proyecto”

Datos	Valor [%]
Rf	2,42
Rm	15,02
B	1,02

Fuente: Rf y Rm promedios obtenidos desde la base de datos del Banco Central de Chile. Beta obtenida desde [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html).

$$R = Rf + (Rm - Rf) B$$

$$R = 2,42 + (15,02 - 2,42) 1,02$$

$$R = 15,27\%$$

Descrito lo anterior, se obtiene que la tasa de descuentos es de un **15,27%**

### 5.1.3 Moneda a utilizar

Todos los montos en pesos, indicados en el estudio, se convertirán a unidades de Fomento actualizado al 14 de octubre 2024, con un valor de \$37.950,62 el objetivo de trabajar con este tipo de moneda es que ésta es reajustada en forma diaria e incluir la inflación en el estudio.

### 5.1.4 Impuestos.

El Impuesto de Primera Categoría grava las rentas provenientes del capital, entre otras, por las empresas comerciales, industriales, mineras, servicios, etc. En los años que se indican a continuación dicho tributo se ha aplicado con las siguientes tasas:

Tabla 5.5: “Impuesto a la renta de primera categoría”

Año Tributario	Año Comercial	Tasa	Circular SII
2002	2001	15%	N° 44, 24.09.1993
2003	2002	16%	N° 95, 20.12.2001
2004	2003	16,50%	N° 95, 20.12.2001
2005 al 2011	2004 al 2010	17%	N° 95, 20.12.2001
2012 al 2014	2011 al 2013	20%	N° 63 30.09.2010, N° 48 19.10.2012
2015	2014	21%	N° 52, 10.10.2014
2016	2015	22,50%	N° 52, 10.10.2014
2017	2016	24%	N° 52, 10.10.2014
2018 y sgtes.	2017 y sgtes.	25%	N° 52, 10.10.2014
2018	2017	26%	N° 52, 10.10.2014
2019 y sgtes.	2018 y sgtes.	27%	N° 52, 10.10.2014

(Fuente: Servicio de impuestos internos)

El impuesto para este proyecto corresponde al mecanismo de renta efectiva, éste corresponde al **27%**.

#### 5.1.5. Determinación de ingresos.

Los ingresos esperados por el concepto de los servicios ofrecidos, será el único modo de obtener los ingresos. Para esto según la demanda del proyecto realizada en la Tabla 2.8 “Demanda del proyecto”, y de acuerdo al precio en UF de los servicios de la tabla 2.11 “Precio Servicios”, se obtiene los ingresos por año y por servicios prestados.

Tabla 5.6 “Ingresos por años y por servicios.”

	Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Peluquería	Corte Cabello	111,56	130,15	148,74	158,04	158,04
	Peinado	116,11	135,46	154,81	164,49	164,49
	Tinte	201,48	235,06	268,64	285,43	285,43
	Decoloracion	110,04	128,38	146,72	155,89	155,89
Cosmetología	Cosmetología corporal	72,09	84,11	96,12	102,13	102,13
	Cosmetología Fasial	87,27	101,82	116,36	123,63	123,63
	Maquillaje	182,13	212,49	242,84	258,02	258,02
	Lifting de pestañas	242,84	283,32	323,79	344,03	344,03
	Depilación	113,83	132,80	151,78	161,26	161,26
	Manicure	106,24	123,95	141,66	150,51	150,51
	Pedicure	70,20	81,90	93,60	99,45	99,45
Masoterapia	Masoterapia	358,57	418,33	478,09	507,98	507,98
		<b>1.772,37</b>	<b>2.067,76</b>	<b>2.363,16</b>	<b>2.510,85</b>	<b>2.510,85</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 5.1.6. Determinación de egresos.

La determinación de egresos es fundamental para la evaluación del proyecto, dado que en relación con los ingresos se determinará si éste es viable o no durante el horizonte de evaluación.

### 5.1.6.1. Costos Fijos.

Los costos fijos corresponden a aquellos costos que mensual y anualmente se mantendrán independiente del volumen de venta. Entre los costos fijos que mantiene el centro de belleza se encuentran los insumos de aseo, servicios, arriendo y personal.

Tabla 5.7 “Costos Fijos en UF”

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Remuneraciones	1305,91	1371,20	1439,76	1511,75	1587,34
Luz	22,25	23,36	24,53	25,76	27,05
Agua	14,23	14,94	15,69	16,47	17,30
Telefonía celular	6,32	6,64	6,97	7,32	7,68
Arriendo	94,86	99,60	104,58	109,81	115,30
Articulos de aseo	12,17	12,78	13,42	14,09	14,80
<b>Total</b>	<b>1455,74</b>	<b>1528,53</b>	<b>1604,96</b>	<b>1685,20</b>	<b>1769,46</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.6.2. Costos Variables.

Por otra parte, los costos variables corresponden al gasto a realizar en función de los niveles de venta esperados por el centro de belleza. Principalmente los costos variables corresponden a los insumos que intervienen directamente en los servicios. De acuerdo a la tabla 3.1 “Insumos centro de belleza” obtenemos la tabla de costos variable.

Tabla 5.8 “Costos Variables en UF”

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Insumos Servicios	164,66	172,89	181,54	190,62	200,15
<b>Total</b>	<b>164,66</b>	<b>172,89</b>	<b>181,54</b>	<b>190,62</b>	<b>200,15</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.6.3. Costos Totales.

Los costos totales corresponden a la suma de los costos fijos más los costos variables.

Tabla 5.9 “Costos Totales en UF”

Ítems	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos anuales	1455,74	1528,53	1604,96	1685,20	1769,46
Costos Variables Anuales	164,66	172,89	181,54	190,62	200,15
Total	<b>1620,40</b>	<b>1701,42</b>	<b>1786,49</b>	<b>1875,82</b>	<b>1969,61</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.7. Financiamiento

Es importante señalar que existen varias fuentes de financiamiento y que dependerá de lo que más acomode a los inversionistas, el detalle de éstos se muestra a continuación

- Financiamiento externo: préstamo de la totalidad de recursos necesarios, mediante créditos bancarios u otros instrumentos.
- Financiamiento interno: los recursos son realizados por los mismos inversionistas, los que se definen en base al porcentaje que entregó cada uno de los socios, otorgándole así una participación.
- Financiamiento compartido: la manera más usual de financiamiento, ya que involucra recursos que aportan los socios más lo obtenido de las instituciones financieras, a través de créditos u otro instrumento.

### 5.1.8. Depreciaciones

En el proyecto para realizar los siguientes flujos de caja, se utilizará el método de depreciación acelerada.

Para los cálculos de la depreciación, se utilizó la tabla de depreciación de activos proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos (S.I.I.), que corresponde para este caso la vida útil de los activos fijos.

En el caso de este proyecto, se considerará una depreciación acelerada, con el fin de obtener una disminución en el pago de impuesto los primeros años de evaluación del proyecto.

Tabla 5.10 “Depreciación de Activos Fijos; Equipos y Mobiliario”

Equipos	Vida útil Normal	Depreciación Acelerada
Lavapelo	7	3
Secador Pelo Pedestal	7	3
Sillón	7	3
Vaporizador	7	3
Carro Ayudante	7	3
Lampara pedestal manicure	6	3
Taburete metálico	7	3
Kit Peluquería	4	2
Cepillos para peinar Cabello	4	2
Secador de pelo manual	7	3
Pistola para masajes	6	3
Mueble estación de trabajo	7	3
Mesa para manicure	7	3
Sofá zona de espera	7	3
Camilla masoterapia	7	3
Comedor	7	3
Microonda	9	4
Hervidor eléctrico	7	3

Fuente: Elaboración Propia con datos del SII

Con los datos de la tabla 5.10 se obtiene la depreciación por año de los activos fijos. Además, se considera el recambio de algunos activos al cumplir vida útil legal.

Tabla 5.11 “Tabla de Depreciación de Activos Fijos; Equipos y Mobiliario”

Equipos	Cantidad	Valor	Total (UF)	Años de depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Lavapelo	1	26,35	26,35	3	8,78	8,78	8,78		
Secador Pelo Pedestal	2	4,48	8,96	3	2,99	2,99	2,99		
Sillon	2	10,54	21,08	3	7,03	7,03	7,03		
Vaporizador	1	3,43	3,43	3	1,14	1,14	1,14		
Carro Ayudante	3	3,16	9,49	3	3,16	3,16	3,16		
Lampara pedestal manicure	1	2,63	2,63	3	0,88	0,88	0,88		
Taburete metálico	2	3,95	7,90	3	2,63	2,63	2,63		
Kit Peluqueria	2	5,53	11,07	2	5,53	5,53	5,53	5,53	5,53
Cepillos para peinar Cabello	2	1,00	1,99	2	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Secador de pelo manual	2	2,69	5,37	3	1,79	1,79	1,79	1,79	1,79
Pistola para masajes	2	2,63	5,27	3	1,76	1,76	1,76	1,76	1,76
Mueble estacion de trabajo	2	5,27	10,54	3	3,51	3,51	3,51		
Mesa para manicure	1	3,29	3,29	3	1,10	1,10	1,10		
Sofá zona de espera	1	3,82	3,82	3	1,27	1,27	1,27		
Camilla masoterapia	2	6,32	12,65	3	4,22	4,22	4,22		
Comedor	1	5,27	5,27	3	1,76	1,76	1,76		
Microonda	1	1,58	1,58	4	0,40	0,40	0,40	0,40	
Hervidor eléctrico	1	0,55	0,55	3	0,18	0,18	0,18		
<b>Total</b>			<b>141,25</b>		<b>49,13</b>	<b>49,13</b>	<b>49,13</b>	<b>10,47</b>	<b>10,08</b>

Fuente: Elaboración Propia con datos del SII

5.1.9. Valor residual (Venta de activos)

El valor residual corresponde al valor con el cual se venden los activos a precio mercado, para este proyecto se ha considerado un valor correspondiente a un 30% de su valor de compra, al finalizar su vida útil y al término de proyecto.

Tabla 5.12 “Tabla de Ventas de activo”

Equipos	Cantidad	Valor venta [UF]	Total, venta [UF]
Lavapelo	1	7,90	7,90
Secador Pelo Pedestal	2	1,34	2,69
Sillón	2	3,16	6,32
Vaporizador	1	1,03	1,03
Carro Ayudante	3	0,95	2,85
Lampara pedestal manicure	1	0,79	0,79

Taburete metálico	2	1,19	2,37
Kit Peluquería	2	1,66	3,32
Cepillos para peinar Cabello	2	0,30	0,60
Secador de pelo manual	2	0,81	1,61
Pistola para masajes	2	0,79	1,58
Mueble estación de trabajo	2	1,58	3,16
Mesa para manicure	1	0,99	0,99
Sofá zona de espera	1	1,15	1,15
Camilla masoterapia	2	1,90	3,79
Comedor	1	1,58	1,58
Microonda	1	0,47	0,47
Hervidor eléctrico	1	0,17	0,17
<b>Total</b>			<b>42,37</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.10. Valor libro

El valor libro es el valor aún no depreciado de un bien y se obtiene de la resta entre la inversión menos su depreciación acumulada.

Tabla 5.13 “Tabla de Valor libro”

Equipos	Cantidad	Valor	Total (UF)	Años depreciación	Valores no depreciados	Valor Libro
Lavapelo	1	26,35	26,35	3	0,00	0,00
Secador Pelo Pedestal	2	4,48	8,96	3	0,00	0,00
Sillón	2	10,54	21,08	3	0,00	0,00
Vaporizador	1	3,43	3,43	3	0,00	0,00
Carro Ayudante	3	3,16	9,49	3	0,00	0,00
Lampara pedestal manicure	1	2,63	2,63	3	0,00	0,00
Taburete metálico	2	3,95	7,90	3	0,00	0,00
Kit Peluquería	2	5,53	11,07	2	5,53	5,53
Cepillos para peinar Cabello	2	1,00	1,99	2	1,00	1,00
Secador de pelo manual	2	2,69	5,37	3	1,79	1,79
Pistola para masajes	2	2,63	5,27	3	1,76	1,76
Mueble estación de trabajo	2	5,27	10,54	3	0,00	0,00
Mesa para manicure	1	3,29	3,29	3	0,00	0,00
Sofá zona de espera	1	3,82	3,82	3	0,00	0,00
Camilla masoterapia	2	6,32	12,65	3	0,00	0,00
Comedor	1	5,27	5,27	3	0,00	0,00
Microonda	1	1,58	1,58	4	0,00	0,00
Hervidor eléctrico	1	0,55	0,55	3	0,00	0,00
<b>Total</b>			<b>141,25</b>		<b>Total valor Libro</b>	<b>10,08</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.1.11. Reinversión

Se considera una inversión adicional por el recambio de algunos activos al cumplir vida útil legal, los cuales son: Kit peluquería, cepillos para peinado, secador de pelo manual y pistola para masajes.

Tabla 5.14 “Tabla inversión adicional por recambio de activos”

Equipos	Cantidad	Valor	Total (UF)	Años de depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Lavapelo	1	26,35	26,35	3					
Secador Pelo Pedestal	2	4,48	8,96	3					
Sillón	2	10,54	21,08	3					
Vaporizador	1	3,43	3,43	3					
Carro Ayudante	3	3,16	9,49	3					
Lampara pedestal manicure	1	2,63	2,63	3					
Taburete metálico	2	3,95	7,90	3					
Kit Peluquería	2	5,53	11,07	2		11,07		11,07	
Cepillos para peinar Cabello	2	1,00	1,99	2		1,99		1,99	
Secador de pelo manual	2	2,69	5,37	3			5,37		
Pistola para masajes	2	2,63	5,27	3			5,27		
Mueble estación de trabajo	2	5,27	10,54	3					
Mesa para manicure	1	3,29	3,29	3					
Sofá zona de espera	1	3,82	3,82	3					
Camilla masoterapia	2	6,32	12,65	3					
Comedor	1	5,27	5,27	3					
Microonda	1	1,58	1,58	4					
Hervidor eléctrico	1	0,55	0,55	3					
<b>Total</b>			<b>141,25</b>			<b>13,06</b>	<b>10,64</b>	<b>13,06</b>	<b>0,00</b>

Fuente: Elaboración Propia

## 5.2 EVALUACIÓN ECONÓMICA.

El objetivo de esta evaluación es analizar el proyecto a través de 3 flujos de caja, los cuales permitirán determinar si es o no rentable.

El primer flujo es sin financiamiento externo, es decir, en forma pura y para los otros dos se usa un financiamiento externo del 50% y 75%. Otorgado por la institución financiera, en este caso la elección corresponde a Banco Santander con una tasa preferencial de interés de 4,66% anual.

Sobre la base de cada uno de los flujos de caja obtenidos, se calcularán los indicadores VAN, TIR, PRI para así poder verificar la rentabilidad positiva o negativa del proyecto.

### 5.3. PROYECTO PURO Y FINANCIADO.

La evaluación del proyecto con diferentes formas de financiamiento permitirá evaluar cual es la situación más rentable para la implementación del proyecto. Es por esto, que se evaluarán los flujos de caja en situaciones de sin financiamiento externo, (Proyecto Puro) y dos situaciones con financiamiento externo del 50% y 75% de la inversión total.

#### 5.3.1. Proyecto puro

El proyecto puro es aquel financiado con recurso del inversionista, sin financiamiento externo, por lo tanto, no hay intereses por créditos ni amortizaciones.

Para desarrollar el primer flujo de caja, se tomó en consideración los siguientes ítems:

Unidad de Fomento :       \$37.950,62 al 14 de octubre 2024

Impuesto a las utilidades: 27%

Tasa de descuento:       15,27%

Monto financiado: Sin financiamiento

Tabla 5.15 “Flujo de caja sin financiamiento (puro) en UF”

	CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		1.772,37	2.067,76	2.363,16	2.510,85	2.510,85
-	EGRESOS		-1.620,40	-1.701,42	-1.786,49	-1.875,82	-1.969,61
=	MARGEN		151,96	366,34	576,66	635,03	541,24
-	DEPRECIACIÓN		-49,13	-49,13	-49,13	-10,47	-10,08
-	VALOR LIBRO						-10,08
-	PÉRDIDA EJERCICIO						
+	VALOR RESIDUAL						42,37
-	INTERÉS LP						
-	INTERÉS CP						
=	UTILIDAD ANTES IMPUESTO		102,84	317,21	527,54	624,56	563,46
-	IMPUESTO		-27,77	-85,65	-142,43	-168,63	-152,13
=	UTILIDAD DESPUES IMPUESTO		75,07	231,56	385,10	455,93	411,33
+	DEPRECIACIÓN		49,13	49,13	49,13	10,47	10,08
+	PÉRDIDA EJERCICIO						
+	VALOR LIBRO						10,08
+	CRÉDITO LP						
+	CRÉDITO CP						
-	AMORTIZACIÓN LP						
-	AMORTIZACIÓN CP						
-	INVERSIÓN	-246,33		-13,06	-10,64	-13,06	
+/-	CAPITAL DE TRABAJO	-296,68					296,68
=	FLUJO CAJA	-543,02	124,20	267,63	423,58	453,34	728,16
=	FLUJO ACTUALIZADO	-543,02	107,74	201,42	276,55	256,76	357,77
=	FLUJO ACUMULADO	-543,02	-435,27	-233,86	42,69	299,45	657,23

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5.16 “Resultado indicadores económicos proyecto puro”

INDICADOR	RESULTADO
VAN [UF]	<b>657,23</b>
TIR [%]	<b>47,16</b>
PRI [AÑOS]	<b>3</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.3.2. Proyecto financiado en un 50% en forma externa

Este flujo muestra el financiamiento de un 50% y la diferencia que será financiada por el inversionista. El 50 % financiado externamente corresponde a 271,51 UF con una tasa de interés anual de 4,66 % a 5 años.

Tabla 5.17 “Tabla de Amortización para financiamiento de un 50%”

Año	1	2	3	4	5
Capital	271,51	222,04	170,26	116,07	59,36
Interés	12,65	10,35	7,93	5,41	2,77
<b>Cuota</b>	62,12	62,12	62,12	62,12	62,12
Amortización	49,47	51,78	54,19	56,71	59,36
Nuevo Capital	222,04	170,26	116,07	59,36	0,00

Fuente: Elaboración Propia

Para desarrollar este segundo flujo de caja, se tomó en consideración los siguientes ítems:

Unidad de Fomento : \$37.950,62 al 14 de octubre 2024

Impuesto a las utilidades: 27%

Tasa de descuento: 15,27%

Financiamiento del Banco: 50%

Monto financiado 271,51 U.F.

Tasa anual del Banco LP 4,66%

Tabla 5.18 “Flujo de caja con financiamiento de un 50% externo en UF”

	CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		1.772,37	2.067,76	2.363,16	2.510,85	2.510,85
-	EGRESOS		-1.620,40	-1.701,42	-1.786,49	-1.875,82	-1.969,61
=	MARGEN		151,96	366,34	576,66	635,03	541,24
-	DEPRECIACIÓN		-49,13	-49,13	-49,13	-10,47	-10,08
-	VALOR LIBRO						-10,08
-	PÉRDIDA EJERCICIO						
+	VALOR RESIDUAL						42,37
-	INTERÉS LP		-12,65	-10,35	-7,93	-5,41	-2,77
-	INTERÉS CP						
=	UTILIDAD ANTES IMPUESTO		90,19	306,87	519,60	619,15	560,70
-	IMPUESTO		-24,35	-82,85	-140,29	-167,17	-151,39
=	UTILIDAD DESPUES IMPUESTO		65,84	224,01	379,31	451,98	409,31
+	DEPRECIACIÓN		49,13	49,13	49,13	10,47	10,08
+	PÉRDIDA EJERCICIO						
+	VALOR LIBRO						10,08
+	CRÉDITO LP	271,51					
+	CRÉDITO CP						
-	AMORTIZACIÓN LP		-49,47	-51,78	-54,19	-56,71	-59,36
-	AMORTIZACIÓN CP						
-	INVERSIÓN	-246,34		-13,06	-10,64	-13,06	
+/-	CAPITAL DE TRABAJO	-296,68					296,68
=	FLUJO CAJA	-271,51	65,49	208,30	363,60	392,68	666,79
=	FLUJO ACTUALIZADO	-271,51	56,81	156,76	237,39	222,41	327,62
=	FLUJO ACUMULADO	-271,51	-214,70	-57,93	179,46	401,86	729,48

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5.19 “Resultado indicadores económicos financiado en un 50% externo”

INDICADOR	RESULTADO
VAN [UF]	<b>729,48</b>
TIR [%]	<b>71,48</b>
PRI [AÑOS]	<b>3</b>

Fuente: Elaboración Propia

### 5.3.3. Proyecto financiado con un 75% en forma externa

Este flujo muestra el financiamiento de un 75% y la diferencia que será financiada por el inversionista. El 75 % financiado externamente corresponde a 406,34 UF con una tasa de interés anual de 4,66 % a 5 años.

Tabla 5.20 “Tabla de Amortización para financiamiento de un 75%”

Año	1	2	3	4	5
Capital	407,26	333,06	255,39	174,11	89,04
Interés	18,98	15,52	11,90	8,11	4,15
<b>Cuota</b>	93,19	93,19	93,19	93,19	93,19
Amortización	74,21	77,66	81,28	85,07	89,04
Nuevo Capital	333,06	255,39	174,11	89,04	0,00

Fuente: Elaboración Propia

Para desarrollar este tercer flujo de caja, se tomó en consideración los siguientes ítems:

Unidad de Fomento : \$37.950,62 al 14 de octubre 2024

Impuesto a las utilidades: 27%

Tasa de descuento: 15,27%

Financiamiento del Banco: 75%

Monto financiado 407,26 U.F.

Tasa anual del Banco LP 4,66%

Tabla 5.21 “Flujo de caja con financiamiento externo (75%) en UF”

	CONCEPTOS	0	1	2	3	4	5
+	INGRESOS		1.772,37	2.067,76	2.363,16	2.510,85	2.510,85
-	EGRESOS		-1.620,40	-1.701,42	-1.786,49	-1.875,82	-1.969,61
=	MARGEN		151,96	366,34	576,66	635,03	541,24
-	DEPRECIACIÓN		-49,13	-49,13	-49,13	-10,47	-10,08
-	VALOR LIBRO						-10,08
-	PÉRDIDA EJERCICIO						
+	VALOR RESIDUAL						42,37
-	INTERÉS LP		-18,98	-15,52	-11,90	-8,11	-4,15
-	INTERÉS CP						
=	UTILIDAD ANTES IMPUESTO		83,86	301,69	515,63	616,45	559,31
-	IMPUESTO		-22,64	-81,46	-139,22	-166,44	-151,01
=	UTILIDAD DESPUES IMPUESTO		61,22	220,23	376,41	450,01	408,30
+	DEPRECIACIÓN		49,13	49,13	49,13	10,47	10,08
+	PÉRDIDA EJERCICIO						
+	VALOR LIBRO						10,08
+	CRÉDITO LP	407,26					
+	CRÉDITO CP						
-	AMORTIZACIÓN LP		-74,21	-77,66	-81,28	-85,07	-89,04
-	AMORTIZACIÓN CP						
-	INVERSIÓN	-246,34		-13,06	-10,64	-13,06	
+/-	CAPITAL DE TRABAJO	-296,68					296,68
=	FLUJO CAJA	-135,75	36,14	178,64	333,61	362,35	636,10
=	FLUJO ACTUALIZADO	-135,75	31,35	134,44	217,81	205,23	312,54
=	FLUJO ACUMULADO	-135,75	-104,41	30,03	247,84	453,07	765,61

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5.22 “Resultado indicadores económicos financiado en un 75% externo”

INDICADOR	RESULTADO
VAN [UF]	<b>765,61</b>
TIR [%]	<b>105,63</b>
PRI [AÑOS]	<b>2</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### 5.4. COMPARATIVO DE INDICADORES ECONÓMICOS

A continuación, en la tabla N°5.23 se presenta un resumen de todos los indicadores para un mejor entendimiento.

Tabla 5.23: Resumen indicadores económicos del proyecto.

INDICADOR	PURO	50%	75%
VAN [UF]	657,23	729,48	765,61
TIR [%]	47,16	71,48	105,63
PRI [AÑOS]	3	3	2

Fuente: Elaboración propia.

Cómo conclusión se obtuvo que la mejor alternativa para realizar el proyecto es el flujo de caja con financiamiento externo del 75%, ya que tendrá una recuperación de la inversión al año 2, con una TIR de 105,63%, y un VAN de 765,61 UF.

#### 5.5 SENSIBILIZACIONES.

El análisis de sensibilidad tiene como objetivo cuantificar las diversas variaciones, tanto de egresos como de los ingresos que ayuden a entender las variaciones de rentabilidad, del VAN del proyecto poniéndose en las diversas situaciones posibles.

Principalmente se refiere a determinar claramente en qué medida los errores de estimación y/o variación de los parámetros del proyecto más crítico afectan la rentabilidad final del proyecto.

Para la sensibilización se ha considerado el flujo de caja del proyecto con un 75% de financiamiento externo , debido que éste presenta el mayor VAN.

5.5.1. Sensibilización Ingresos: precio de venta.

Tabla 5.24 “Sensibilización del precio de venta”

VAN [UF]	Variación VAN	Ingresos [UF]	Variación Ingresos
1531,21	100%	2567,87	14%
1404,41	83%	2514,40	12%
1191,48	56%	2424,60	8%
978,54	28%	2334,80	4%
<b>765,61</b>	<b>0%</b>	<b>2245,00</b>	<b>0%</b>
552,67	-28%	2155,20	-4%
339,73	-56%	2065,40	-8%
126,80	-83%	1975,60	-12%
<b>0</b>	<b>-100%</b>	<b>1922,12</b>	<b>-14%</b>

Fuente: Elaboración Propia

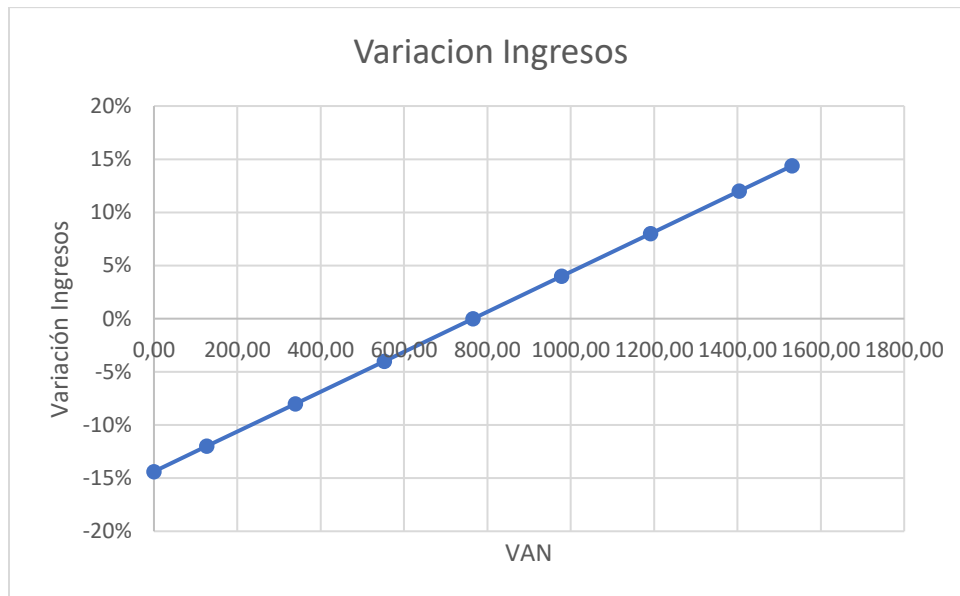


Gráfico 5.1. Sensibilización Ingresos.

Fuente: Elaboración propia

En relación con el comportamiento del VAN, sujeto a variaciones del precio de venta de los servicios, se puede destacar el punto de corte con el eje X ocurre cuando los ingresos bajan un 14%.

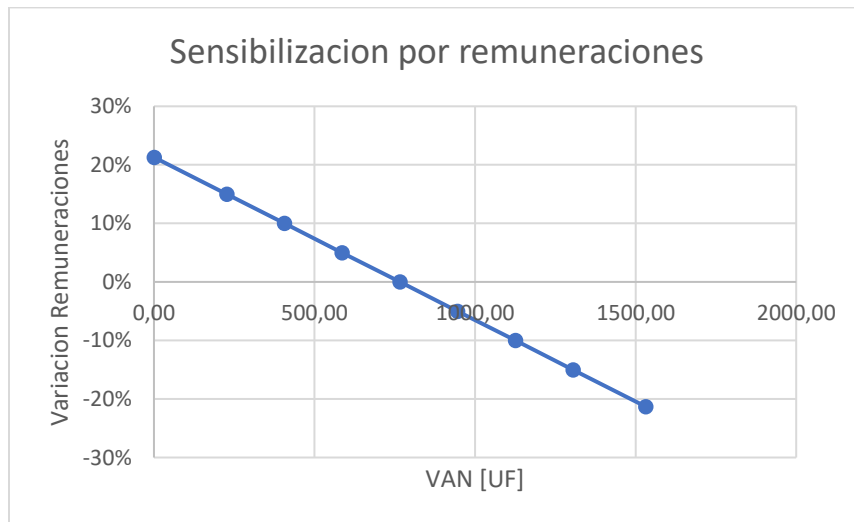
5.5.2. Sensibilización de Remuneraciones.

La sensibilización de las remuneraciones tiene por objeto determinar la importancia de esa variable en el comportamiento del VAN con respecto al aumento de las remuneraciones del personal.

Tabla 5.25 “Sensibilización de remuneraciones”

VAN [UF]	Variación VAN	Remuneraciones[UF]	Variación Remuneraciones
1531,25	100%	1027,81	-21%
1304,92	70%	1110,02	-15%
1125,15	47%	1175,32	-10%
945,38	23%	1240,61	-5%
<b>765,61</b>	<b>0%</b>	<b>1305,91</b>	<b>0%</b>
585,83	-23%	1371,20	5%
406,06	-47%	1436,50	10%
226,29	-70%	1501,79	15%
<b>0</b>	<b>-100%</b>	<b>1584,00</b>	<b>21%</b>

Fuente: Elaboración Propia



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 5.2. Sensibilización Remuneraciones.

Del análisis de sensibilidad es posible determinar que el proyecto es sensible al aumento de las remuneraciones. Se puede precisar que el porcentaje no debe ser superior al 21 %, ya que es en este punto donde se produce el límite de corte que afectaría potencialmente en el VAN. Y además los ingresos no deben bajar más del 14 %.

## CONCLUSIONES

Al plantear la creación de un centro de belleza integral y desarrollar el diagnóstico de este proyecto y su prefactibilidad, se puede concluir lo siguiente:

Es un proyecto factible de llevar a cabo, debido que existe la necesidad y el mercado suficiente para la introducción de nuevos competidores en el sector de la comuna de Viña del Mar. En el cual, el escenario que presenta la demanda proyectada para el requerimiento de los servicios de belleza para los próximos años, debido al aumento demográfico ,permite un escenario óptimo para la instalación del centro de belleza.

Las necesidades de los consumidores y precios competitivos del centro de belleza permitiría entrar al mercado y lograr la implementación del proyecto. A su vez, la implementación, de equipos y accesorios especializados, de alta gama, para el desarrollo de los servicios, permitirá ofrecer servicios de calidad.

La rentabilidad del proyecto con financiamiento puro obtiene un VAN de 657,23 UF, una TIR de 47,16% y un PRI de 3 años; el proyecto con un financiamiento externo del 50% obtiene un VAN de 729,48 UF , una TIR 71,48% y un PRI de 3 años y el proyecto con 75% de financiamiento externo tiene un VAN de 765,61 UF , una TIR de 105,63%, y un PRI de 2 años. Con todas las opciones de financiamiento se obtiene una excelente rentabilidad, cumpliendo con las expectativas, donde la mejor opción de financiamiento terminaría siendo según los indicadores económicos el de financiamiento al 75% de la inversión total.

Para el proyecto con un financiamiento del 75% se estableció que el precio de los servicios pueden disminuir en un 14 % y el proyecto aún es rentable, por sobre esta disminución se obtiene un VAN igual a menor a 0. Por otra parte, el costo asociado a la remuneraciones no pueden incrementarse en más de un 21%, debido que, sobre ese valor se obtiene un VAN igual a menor a 0.

Según el estudio realizado, la creación un centro de belleza integral en el barrio de El Mirador de Reñaca en la comuna de viña del Mar, resulta un negocio atractivo.

**BIBLIOGRAFÍA.**

- Ricardo Cahe Cabach, 2024 “ Apuntes Ramo Evaluación de Proyectos” PIEGI Universidad Federico Santa María.
- Banco Central de Chile, página web bcentral.cl
- Página web mercado libre.cl.
- Página web temu.com.
- Página web chilemartspa.mercadoshops.cl
- Página web kinegun.cl
- Página web líder.cl.
- Página web novahus.cl
- Página web igpro.cl
- Página web temu.cl.
- Página web lasserre.cl
- Página web Pinterest.cl
- Página web i.pinimg.com
- Página web nailsalonphoenix.com