

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

Estudio de prefactibilidad para crear
empresa de venta de artículos personalizados de
papelería creativa y otros insumos relacionados

Alumno:

Jorge Ricardo Illanes Ugarte

Profesor guía :

Sr. Gabriel Jara Bulnes

Carrera:

Ingeniería de Ejecución en
Gestión industrial

Fecha:

Julio 2023

Resumen

El siguiente estudio de prefactibilidad para crear una empresa de venta de artículos personalizados de papelería creativa y otros insumos relacionados tiene como objetivo principal crear una empresa la cual estará enfocada en la producción y comercialización de artículos para celebraciones, ya sea cumpleaños, matrimonios y bautizos, con la particularidad de ser productos personalizables ya que son creados a base de papel.

El capítulo 1 correspondiente al diagnóstico y metodología de evaluación, mostrara y explicara de lo que trata el proyecto, ya que expondrá los objetivos propuestos para la implementación de este, como también dará a conocer los criterios y la estructura para su evaluación. Por otro lado expondrá la situación con y sin proyecto, lo que buscara dar a conocer y entender por qué se ejecutara el proyecto y cuáles pueden ser sus beneficios si se llegara a poner en marcha.

En el capítulo 2 correspondiente al análisis de prefactibilidad de mercado, se muestran distintas encuestas realizadas a personas al azar, buscando como finalidad recopilar información sobre la frecuencia que asisten a celebraciones, a que tipo de celebraciones asisten y si tuvieran que realizar alguna celebración que producto les gustaría adquirir, todo esto para lograr realizar una proyección de ventas y productos a fabricar en base a las necesidades de los consumidores.

Se analiza el mercado actual para identificar la competencia que pueda existir.

En el capítulo 3 correspondiente al análisis de prefactibilidad técnica, se muestra la selección de equipos necesarios para llevar a cabo el servicio que se desea brindar. Se describe los procesos asociados a la fabricación de los productos a comercializar.

Los costos de operación y personal necesario son indicados dentro de este capítulo, así como todos los gastos e inversión necesaria para la implementación del proyecto.

La inversión inicial estimada para este proyecto es de 496,72 uf al día 19 de noviembre 2022, la cual se desglosa entre el capital de trabajo, gastos de puesta en marcha, gastos imprevistos y activos fijos.

En el capítulo 4 correspondiente al análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental, se determina de donde se obtendrán los recursos necesarios, se indica si cuenta con la normativa ambiental, el tipo de sociedad que se debe formar, el ámbito administrativo de la empresa y si la empresa cumple con la normativa legal vigente a la fecha.

En el capítulo 5 correspondiente a la evaluación económica, se evaluarán 3 flujos de caja, uno de ellos es con financiamiento puro, es decir, sin financiamiento externo y dos con un financiamiento externo del 50% y 75%, obteniendo como resultado que el flujo de caja con

mejor opción es el que se encuentra con financiamiento del 75% ya que tiene el menor periodo de recuperación de la inversión ($PRI = 2$ años) y posee un VAN de 283,95 UF.

Además, se realizan dos sensibilizaciones, donde se determina cuanto puede variar el valor del servicio y cuánto puede variar los costos en las remuneraciones del personal, para que la empresa siga siendo rentable.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 8

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN 9

1.1. DIAGNÓSTICO 10

1.1.1 ANTECEDENTES GENERALES Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO 10

1.1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO 10

1.1.2.1. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO.....10

1.1.2.2. OBJETIVO ESPECÍFICO DEL PROYECTO 11

1.1.3. ANTECEDENTES CUALITATIVOS 11

1.1.4.1. CONTEXTO GENERAL.....12

1.1.4.2. CONTEXTO ECONÓMICO.....12

1.1.4.3. CONTEXTO SOCIAL 13

1.1.5. TAMAÑO DEL PROYECTO 13

1.1.6. IMPACTOS RELACIONADOS CON EL PROYECTO 14

1.2. METODOLOGÍA 14

1.2.1. DEFINICIÓN DE SITUACIÓN SIN PROYECTO 14

1.2.2.DEFINICIÓN DE SITUACIÓN CON PROYECTO 15

1.2.3. ANÁLISIS DE SEPARABILIDAD 16

1.2.4. MÉTODO PARA MEDICIÓN DE BENEFICIOS Y COSTOS.....16

1.2.5. INDICADORES.....16

1.2.5.1. VALOR ACTUALIZADO NETO (VAN).....17

1.2.5.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR) 17

1.2.5.3. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PRI) 17

1.2.6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....18

1.2.7. ESTRUCTURA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO 19

1.2.7.1. ESTUDIO DE MERCADO.....19

1.2.7.2. ESTUDIO TÉCNICO 21

1.2.7.3. ESTUDIO ECONÓMICO.....21

1.2.7.4. ESTUDIO LEGAL 22

1.2.7.5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO 22

1.2.7.6. ESTUDIO SOCIETARIO 22

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.....	23
2.2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	24
2.2.1. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO.....	24
2.2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA	24
.....	26
4).....	26
2.2.2.1. DEMANDA ACTUAL	27
2.2.2.2. DEMANDA FUTURA	27
TABLA 2.2. DEMANDA FUTURA	27
2.2.3. VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA.....	27
2.2.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA.....	28
2.2.5. COMPORTAMIENTO DE MERCADO	28
2.2.5.1. ANÁLISIS DEL MEDIO EXTERNO.....	28
2.2.5.2. ANÁLISIS DEL MEDIO INTERNO	29
2.2.6. DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.....	29
2.2.7. ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN	32
2.2.8. ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	33
2.2.8.1. ANÁLISIS PORTER.....	33
2.2.8.2. AMENAZAS DE LOS NUEVOS COMPETIDORES.....	34
2.2.8.3. AMENAZAS DE SUSTITUTOS	35
2.2.8.4. PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	35
2.2.8.5. PODER DE NEGOCIACIÓN DE CONSUMIDORES	35
2.2.8.6. RIVALIDAD DE LA INDUSTRIA	36
2.2.8.7. PROMOCIÓN	36
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	37
3.3 ANALISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA	38
3.3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE LOS PROCESOS	38
3.3.2. DIAGRAMA DE FLUJOS	39
FIGURA 3-1. DIAGRAMA DE FLUJO.....	39
3.3.3. SELECCIÓN DE EQUIPOS	39

3.3.3.1. ELEMENTOS DE OFICINA:	39
3.3.4. ELEMENTOS PARA EL PROCESO DE FABRICACIÓN:	40
FIGURA 3-2. MÁQUINA DE CORTE CAMEO 4	42
FIGURA 3-3 GUILLOTINA	43
3.3.3.2. ELEMENTOS DE OFICINA	44
3.3.4. PROYECTOS COMPLEMENTARIOS	48
3.3.5. LAY-OUT	49
FIGURA 3-4 LAY-OUT	49
3.3.6. DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS	50
3.3.7. FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO.....	51
3.3.8. CONSUMOS DE ENERGÍA Y SERVICIOS.....	51
3.3.9. PROGRAMA DE TRABAJO Y TURNOS.....	52
3.3.10. PERSONAL OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.....	52
3.3.11. INVERSIONES EN EQUIPOS Y EDIFICACIONES.....	53
3.3.11.1. REMODELACIÓN	53
3.3.12. INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO.....	54
3.3.13. COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	55
3.3.14. COSTOS DE IMPREVISTOS.....	55
3.3.15. TABLA RESUMEN INVERSIÓN INICIAL	56
<u>CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL.</u>	<u>57</u>
<u>4.4. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA, Y AMBIENTAL.</u>	<u>58</u>
<u>4.4.1 PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA</u>	<u>58</u>
<u>4.4.1.1. PERSONAL.....</u>	<u>58</u>
FIGURA 4-1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.	58
<u>4.4.1.3. SISTEMAS DE INFORMACIÓN ADMINISTRATIVOS</u>	<u>59</u>
<u>4.4.1.4. PERSONAL ADMINISTRATIVO, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.....</u>	<u>59</u>
<u>4.4.1.5. GASTOS EN PERSONAL</u>	<u>61</u>
<u>4.4.2. LEGAL.....</u>	<u>62</u>
<u>4.4.2.1. MARCO LEGAL VIGENTE NACIONAL.....</u>	<u>62</u>

4.4.2.2. POLITICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.....	63
4.4.2.3. ASPECTOS LEGALES DEL GIRO DEL PROYECTO	63
4.4.2.3.1. CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD	63
4.4.2.3.2. INICIACIÓN DE ACTIVIDADES	64
4.4.2.3.3. TIMBRAJE DE DOCUMENTOS.....	64
4.4.2.3.4. PATENTE COMERCIAL	64
4.4.2.4. INCENTIVOS	65
4.4.2.5. ASPECTOS LABORALES	65
4.4.2.6. COSTOS ASOCIADOS AL CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN VIGENTE	65
4.4.3. SOCIETARIA.....	66
4.4.3.1. RELACIÓN ENTRE LOS INVERSIONISTAS	66
4.4.3.2. ESTRUCTURA SOCIETARIA	66
4.4.3.3. ESTIMACIÓN DEL GASTO PARA DAR FORMA A LA ESTRUCTURA SOCIETARIA	66
4.4.4. PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA.....	67
4.4.4.1. SISTEMA TRIBUTARIO MECANISMOS DE DETERMINACIÓN DE GASTOS EN IMPUESTOS.....	67
4.4.5. PREFACTIBILIDAD FINANCIERA.....	68
4.4.5.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	68
4.4.5.2. INSTITUCIONES CREDITICIAS	69
4.4.5.3. LEASING	70
4.4.5.4. COSTOS DE FINANCIAMIENTO	70
4.4.6. AMBIENTAL.....	70
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA	71
5.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	72
5.5.1. CONSIDERACIONES POR UTILIZAR.....	72
5.5.1.1. IMPUESTOS	72
5.5.1.2. VALOR RESIDUAL	73
5.5.1.3. DEPRECIACIONES Y VALOR LIBRO	73
5.5.1.4. ANÁLISIS DE RIESGO POR MODELO DE FIJACIÓN DE PRECIOS DE ACTIVOS DE CAPITAL)	74
5.5.1.5. TASA LIBRE DE RIESGO (Rf).....	74
5.5.1.6. TASA DE RENTABILIDAD DE MERCADO (Rm).....	74
5.5.1.7. BETA	75
5.5.1.8. CÁLCULO PARA LA TASA DE DESCUENTO.	75
5.5.1.9. CONDICIONES CREDITICIAS	75
5.5.2. INGRESOS	76
5.5.2.3. EGRESOS	77

5.5.2.4. MONEDA A UTILIZAR 77

5.5.2.5. INVERSIÓN INICIAL 77

5.5.2.6. VALOR LIBRO DE UN ACTIVO.....78

5.5.2.7. VALOR RESIDUAL DE UN ACTIVO.....78

5.5.2.8. REINVERSIONES.....78

5.5.2.9. AMORTIZACIÓN.....78

5.5.3. FLUJOS DE CAJA PROYECTO PURO Y FINANCIADO 79

5.5.4. SENSIBILIZACIÓN DEL PRECIO Y COSTOS.....83

CONCLUSIÓN 85

BIBLIOGRAFÍA.....86

Introducción

El presente proyecto de título corresponde al desarrollo de estudio de prefactibilidad para crear una empresa de venta de artículos personalizados de papelería creativa y otros insumos relacionados, ubicándose en la región de Valparaíso, específicamente en la localidad de Placilla .

Para entender de que trata este proyecto debemos saber sobre el concepto de “papelería creativa”. Este es un nuevo concepto que actualmente está tomando mucho éxito entre los amantes de las manualidades y hace referencia a la aplicación de técnicas creativas, utilizando las habilidades e ingenio humano y el papel, creando con este verdaderas obras de arte.

Para entender un poco más sobre la papelería creativa se puede decir que esta técnica de manualidades va enfocada a la personalización de productos elaborados con papel como por ejemplo: partes de matrimonio, invitaciones de cumpleaños, cajas sorpresas de cumpleaños, Toppers de tortas, invitaciones o recuerdos de bautizos y en pocas palabras todo aquello que pueda ser realizado con papel.

En la comuna de Placilla se visualiza una gran oportunidad, ya que no existe un negocio de este rubro .

Hoy en día, viviendo una experiencia digital diaria, contar con papelería que incluya el tacto, el olfato, el gramaje de un papel y que involucre los sentidos en general provoca sensaciones que crean un lazo emocional con el cliente.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1.1. Diagnóstico

1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto

La papelería creativa está enfocada al diseño de productos elaborados en papel para todos los gustos, para todas las edades y especialmente para todo tipo de celebraciones, ya sea para cumpleaños, matrimonios y bautizos, buscando como centro que los clientes puedan darle su sello propio a cada celebración y de esta manera hacer del momento algo único y especial.

En este rubro toda persona puede iniciarse, pero actualmente en la región de Valparaíso se complica la adquisición de insumos para esta área, ya que existen muy pocos locales, negocios o centros y los que se encuentran tienen un valor un poco mayor a que si se compraran en la región de Santiago, por otro lado no se pueden hacer pedidos al por mayor, limitando a las personas comprar en la región de Santiago.

Antecedentes específicos

El servicio de papelería creativa tiene como objetivo brindarle al cliente la opción de poder personalizar los productos que desee adquirir para la celebración que planea realizar. De esta manera no se deberá limitar a escoger dentro de una acotada gama de opciones.

1.1.2. Objetivos del proyecto

Esto se define básicamente por lo que se espera lograr al término del proyecto, para lo cual se deberá estructurar una planificación la cual pueda llevar a que el proyecto cumpla sus fines establecidos.

1.1.2.1. Objetivo General del proyecto

Crear una empresa de producción y comercialización de artículos elaborados en papel para distintos tipos de celebraciones (cumpleños, matrimonios y bautizos), con la particularidad de ser personalizables.

Adicionalmente, ofrecer la venta de artículos necesarios para aquellas personas que desean ingresar al mundo de la papelería creativa (distintos tipos de papeles).

1.1.2.2. Objetivo Específico del proyecto

- Posicionarse en el mercado nacional.
- Llegar a la mayor cantidad de personas, innovando a través de este servicio creativo.
- Crecer año tras año, hasta encontrarse en los grupos de empresa líder del rubro.
- Ofrecer productos de calidad y satisfacer al cliente.
- Ofrecer productos personalizados de acuerdo con la necesidad del cliente.
- Lograr constante innovación, en base del liderazgo y creatividad.
- Identificar las empresas en Chile que podrían ser sustitutos del producto.

1.1.3. Antecedentes cualitativos

Se realizará el estudio de mercado sobre oferta y demanda correspondiente a la venta de artículos de decoración para celebraciones (cumpleños, matrimonios y bautizos) y conjuntamente la venta de artículos (insumos de papelería), para aquellas personas que desean emprender en esta area.

Existe un gran interés entre las personas al poder adquirir un producto que sea personalizable en base a sus requerimientos, ya que cada vez que las personas desean buscar artículos de decoración para celebraciones (cumpleños, matrimonios y bautizos), deben escoger dentro de una gama acotada de opciones de diseños.

Actualmente con la llegada de los extranjeros a nuestro país se ha estado apreciando un fenómeno que anteriormente no se veía en nuestro país, nos referimos a llevar nuestras celebraciones a otro nivel, si recordamos nuestras propias celebraciones nos encontraremos con decoraciones algo básicas y limitadas a lo que las tiendas de cotillón o supermercado nos ofrecían, pero hoy en día son estas personas extranjeras las que principalmente buscan este tipo de decoraciones ya que en sus países ya lleva años el concepto de papelería creativa .

En cuanto a la ubicación se afirma que juega un rol muy importante dentro del proyecto. El lugar escogido es en la región de Valparaíso, comuna de Valparaíso, en la localidad de Placilla, la cual a través de los años ha ido en una constante expansión. Esta es la razón fundamental de crear una empresa de papelería creativa y de artículos asociados (insumos de papelería), con la finalidad fundamental de poder ofrecer al cliente una integración al proceso de diseño, totalmente adaptada a sus requerimientos y expectativas.

Uno de los detalles es que los clientes tendrán la opción de retirar sus pedidos de manera presencial en la tienda, de esta manera podrán ver e informarse del rubro de la papelería creativa y si llegaran a interesarse pueden tener la opción de adquirir cursos de iniciación y compra de artículos para emprender .

1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto

Cuando se habla de contexto se refiere a una serie de circunstancias que pueden llegar a facilitar o perjudicar el desarrollo del proyecto.

1.1.4.1. Contexto general

Se pretende crear una empresa de fabricación y venta de papelería creativa, enfocada a celebraciones de distinto ámbito (cumpleaños, bautizos y matrimonios), con el sello distintivo de “personalización a pedido”. Cada pedido de compra será completamente personalizable a gusto e imaginación del cliente, buscando llegar a posicionarse dentro del mercado nacional, el objetivo es crecer a través del tiempo para convertirse en la empresa líder dentro del rubro.

Como base la creatividad y la constante innovación, sumado a la entrega de un trabajo realizado con productos de calidad permitirá posicionar a la empresa a nivel nacional.

1.1.4.2. Contexto Económico

Actualmente la economía chilena se expandió un 5.4% en el segundo trimestre de 2022 comparada con el mismo periodo del año anterior, impulsada principalmente por los servicios personales, de transporte y empresariales, informó el Banco Central.

En contraste, las actividades que presentaron mayores caídas son la minería, Chile es el mayor productor mundial de cobre y el sector agropecuario silvícola.

El hecho de que actualmente aumenten las compras de artículos de decoración para celebraciones permite deducir que las personas requieren este servicio en su vida diaria, por lo que llegar a este mercado aseguraría que las personas se interesarían aún más por adquirir los productos y “por qué no decirlo” incluso de generar una motivación a emprender de manera autónoma a las personas. Por lo que, abordar este proyecto enfocándose en que una cantidad importante de personas dispuestas a escoger productos distintos a los encontrados en el mercado y totalmente personalizables, refleja un escenario favorable para invertir en Chile, en donde incentivamos a las personas a través de la publicidad, el hacer de sus celebraciones un momento que perdure es sus retinas.

1.1.4.3. Contexto social

Las manualidades se han relacionado tradicionalmente al público infantil, denominándolas “trabajos manuales”, pero cada vez cuentan con más aficionados de todas las edades.

Las ventajas que se asocian a las manualidades son innumerables, por ejemplo los beneficios ligados al fomento de la creatividad y la imaginación, en otras palabras el poder liberar la mente y dejar que tus ideas fluyan y sean transformadas a distintos diseños de decoración en papel.

Por otra parte también beneficia al desarrollo físico y la psicomotricidad, entiéndase por esta última la relación que se establece entre la actividad psíquica de la mente humana y la capacidad de movimiento o función motriz del cuerpo.

Otro beneficio es la ayuda al desarrollo social e incluso terapéutico, pues contribuyen a la relajación y el bienestar general.

1.1.5. Tamaño del proyecto

Para realizar un proyecto de esta magnitud se debe determinar el tamaño necesario para poder establecer la fabricación de elementos de decoración para celebraciones de (cumpleños, matrimonios y bautizos) y “paralelamente” poder ofrecer insumos relacionados al mismo rubro (insumos de papelería), es por ello que es necesario determinar la demanda proyectada para ver el mercado interesado en la compra del producto.

Para poder establecer el proyecto, lo primero es definir la ubicación de la tienda física, que en ese caso será en el hogar del mismo dueño de la empresa (situación que será evaluada al momento de expansión en el tiempo del proyecto). Cabe mencionar que la instalación cuenta con comodidad para los trabajadores y clientes que visiten la empresa.

Para el funcionamiento de la tienda se tendrán dos modalidades:

Vía web: inicialmente se masificará el servicio por plataformas como Facebook e Instagram, donde las personas podrán acceder al número de contacto y al catálogo digital de los productos realizados con anterioridad, (cabe recordar que estos productos son personalizables por el cliente).

De esta manera el cliente podrá elegir dentro de una gama de trabajos ya realizados como también de personalizar alguno de estos mismos trabajos o simplemente pedir un diseño desde cero que se acomode al requerimiento del cliente.

Presencial: En esta modalidad el cliente podrá acercarse a la tienda física donde podrá elegir como desea su producto, como también hacer el retiro de él una vez terminado su proceso de fabricación y en esta segunda instancia el cliente podrá, además, adquirir algún insumo de papelería dentro del stock disponible en tienda, como por ejemplo papeles fotográficos, papeles adhesivos, hojas de oficio, máquinas de corte para emprender en el negocio y si es que lo desea participar en cursos de iniciación a la papelería creativa .

Este proyecto está presupuestado a un horizonte de 5 años para la recuperación de su inversión inicial en equipamiento e insumos asociados.

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto

Se pueden visualizar los siguientes impactos relacionados con el proyecto a llevar a cabo:

- Comodidad de encargo y retiro de productos para el cliente .
- Fomentar el interés de las personas por la papelería creativa.
- Generación de empleos inicialmente para grupo familiar.
- Competencia con otros emprendedores del rubro y así una disputa en precios con beneficio directo al consumidor.

1.2. Metodología

Está enfocada a elaborar, definir y sistematizar una serie de métodos, procedimientos y técnicas que se deben seguir durante el desarrollo del proyecto.

1.2.1. Definición de situación sin proyecto

Actualmente existe un aumento en el desarrollo de la actividad de la papelería creativa, esto se aprecia en las redes sociales por la cantidad de personas que ofrecen productos de esta categoría, mayoritariamente estas personas se ubican en la región de Santiago.

Pero donde realmente podemos evidenciar este aumento, es en las mismas celebraciones que asistimos día a día, ya que actualmente estas tienen un nivel de producción aun mayor que antes, utilizan elementos de decoración que no se encuentran en las clásicas tiendas de cotillón.

En general son productos que se ofrecen vía internet a través de plataformas como Instagram o Facebook, pero no existe alguna tienda física donde las personas puedan acercarse a pedir

sus productos de decoración para celebraciones y aparte visualizar físicamente muestras de trabajos ya realizados.

1.2.2. Definición de situación con proyecto

Cuando este proyecto se inicie y las personas tengan la posibilidad de acercarse a una tienda física podrán ver una variedad de proyectos ya realizados en exhibición. En ese momento el cliente podrá escoger un diseño de los cuales esté observando como también podrá elegir un diseño nuevo o exponer su idea de prototipo al diseñador.

La clave de tener la tienda física es que al momento en que el cliente se dirija a la tienda podrá:

- Ver productos en exhibición para conocer y apreciar la calidad del trabajo que se está ofertando.
- Tener la relación directa con el diseñador y exponer su idea de prototipo de lo cual desee.
- Secundariamente el cliente podrá comprar insumos básicos para empezar a emprender en esta área, insumos como distintos tipos de papeles (papeles fotográficos, opalina, Kraft, cartulinas de colores, papeles sublimación, etc.), además de otros implementos como tijeras de corte, reglas de medir, siliconas líquidas y en barra, pistolas de silicona, tintas de impresoras, etc.
- Finalmente, al cliente se le ofrecerá comprar cursos digitales para diseñar prototipos de invitaciones de cumpleaños, matrimonio y bautizo, como también diseños de cajitas de cumpleaños y decoración variada.

La tienda física y digital estará disponible a los clientes de lunes a viernes en horario de 09:00 AM a 18:00 PM, con 1 hora de colación. Los sábados atenderá de 9:00 AM a 15:00, con 1 hora de colación. Completando de esta forma las 45 horas semanales de trabajo.

La empresa pretende brindar al cliente una acogedora experiencia de compra y una total satisfacción de los productos y servicios adquiridos por él.

Por otro lado, cuando se inicia una empresa esta dará a lugar a diversos costos y beneficios para los inversionistas.

1.2.3. Análisis de separabilidad

La finalidad de este análisis es dividir el proyecto en partes para poder ser analizado con más detalle, claramente se debe analizar si es factible realizar esta operación.

Para este tipo de proyecto no se considera necesario ya que es simple unir todo en un solo análisis.

1.2.4. Método para medición de beneficios y costos

Los beneficios que entregará el proyecto en fase operativa corresponden a ingresos por concepto de la creación de prototipos de elementos de decoración de celebraciones e invitaciones para diferentes tipos de celebraciones (cumpleaños, matrimonios y bautizos), por otra parte, habrá ingresos por venta de insumos para aquellas personas que les interese emprender en el rubro de la papelería creativa y la participación de los clientes en el proceso de diseño del producto requerido.

Los costos de este proyecto son diversos, y están enfocados principalmente a la inversión inicial, por la adquisición del equipamiento necesario para el proyecto, gastos de puesta en marcha y capital de trabajo.

Otros costos asociados son los llamados Costos Operativos, los cuales corresponden a las remuneraciones de los trabajadores, a los insumos que se deben emplear y a los servicios básicos a utilizar (luz, agua, internet, etc.)

1.2.5. Indicadores

Cuando nos enfrentamos al reto de realizar nuevas inversiones, necesitamos conocer de antemano las posibilidades de éxito, la rentabilidad, los beneficios que traerá y la viabilidad del proyecto que se pretende iniciar. Para ello contamos con los indicadores financieros.

Se utilizarán indicadores financieros que nos permiten analizar de forma segura, el posible proyecto de inversión y nos ayudará a disipar con información precisa, esas dudas frecuentes.

Los indicadores utilizados en este proyecto serán:

1.2.5.1. Valor actualizado neto (VAN)

También conocido como Valor Presente Neto (VPN). Es uno de los indicadores financieros para valorar y determinar la viabilidad y la rentabilidad de un proyecto de inversión, más conocidos y utilizados.

Se determina mediante la actualización de los flujos de gastos e ingresos futuros del proyecto, menos la inversión inicial.

Si el resultado de esta operación es positivo, es decir, si refleja ganancia se puede decir que el proyecto es viable.

1.2.5.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

El indicador TIR o Tasa Interna de Retorno es uno de los métodos de evaluación de proyectos de inversión más recomendables. Se utiliza frecuentemente para analizar la viabilidad de un proyecto y determinar la tasa de beneficio o rentabilidad que se puede obtener de dicha inversión. Esta tasa permite descontar los flujos netos de la operación de un proyecto igualándolos a la inversión inicial.

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto expresada por la TIR supera la tasa de descuento, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

1.2.5.3. Período de recuperación de la inversión (PRI)

El período de recuperación de la inversión (PRI) es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial. El período de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que el flujo de caja cubra el monto total de la inversión, por lo tanto, PRI indica la rentabilidad en función del tiempo. El PRI no considera todos los flujos de fondos de proyecto, ya que ignora aquellos que se producen con posterioridad al plazo de recuperación de la inversión, es decir, PRI determina el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial del proyecto; resultado que se debe comparar con la cifra que sugiere el inversionista.

1.2.6. Criterios de evaluación

Cuando se habla de criterios de evaluación nos referimos a la interpretación que le daremos a los indicadores antes mencionado, en base al valor numérico obtenido por ellos .

Criterio evaluación de flujo de caja neta (VAN).

Se utilizará el flujo de caja (NETA), para evaluar si es conveniente realizar o no la inversión ya que el valor obtenido representara beneficios o pérdidas sola la inversión realizada en el proyecto.

$VAN = 0$. Sí el resultado es igual a cero (0), se determina que el proyecto renta lo mínimo exigido por el inversionista, lo cual implica que el proyecto se acepta.

$VAN > 0$. Cuando el valor obtenido es mayor a cero (0) se asume que el proyecto será rentable.

$VAN < 0$. Si el valor obtenido es menor a cero (0) se considera el proyecto no viable.

Por lo tanto el criterio a utilizar será el siguiente:

- Se aceptará el proyecto con $VAN \geq 0$.
- Se rechazará el proyecto con $VAN < 0$.

Criterio evaluación tasa interna de retorno (TIR).

TIR mide la rentabilidad interna de los fondos que han sido invertidos en el proyecto.

- Si la TIR es $< r$ se determina que el proyecto debe ser rechazado.
- Si la TIR es $> r$ entonces el proyecto será viable y puede ser aprobado.
- En el caso de que la $TIR = 0$, el proyecto en principio debe ser rechazado. Es cierto, que desde el punto de vista estratégico puro, se podría decidir invertir, pero a nivel financiero no compensa asumir dicho riesgo.

Por lo tanto, el criterio a utilizar será definido de la siguiente manera:

- Se aceptará el proyecto con $TIR \geq \text{Tasa de descuento}$.
- Se rechazará el proyecto con $TIR < \text{Tasa de descuento}$.

Criterio evaluación período recuperación de la inversión (PRI)

El criterio de decisión se reduce a determinar si el período de recuperación del proyecto es menor o igual que el período de evaluación del proyecto. Si aconteciera de esa manera; el proyecto se deberá aceptar, de lo contrario el proyecto se deberá rechazar. Este proyecto tiene un horizonte de 5 años.

1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto

Para lograr poner en marcha este proyecto es necesario recopilar, ordenar y estudiar dicha información obtenida. Estos datos (información) se obtendrán mayoritariamente a través de internet.

1.2.7.1. Estudio de mercado

La determinación del mercado de un proyecto no solamente permite determinar la cuantía de su demanda e ingresos de operación por la venta o provisión de bienes y/o servicios, sino que también brindará los costos e inversiones implícitos que resulten del estudio correspondiente.

Una gran parte de emprendedores omiten este estudio, siendo que es muy importante. La razón de esta omisión es simplemente que no quieren arriesgarse a obtener una visión negativa o más bien deficiente de su producto o servicio, en otras palabras, se convencen de lo que están ofreciendo es ideal o perfecto para el cliente y ante esta postura no quieren arriesgarse a cambiar o modificar el producto o servicio.

El realizar un correcto estudio de mercado dará como beneficios el poder realizar un adecuado plan de marketing, todo esto gracias a la información obtenida previamente por el estudio. Con este estudio de mercado se puede llegar a identificar los segmentos específicos de mercado en los cuales el producto o servicio tenga una mejor respuesta del cliente, esto se refiere a que tenga una mejor aceptación por el cliente. También el realizar el correcto estudio de mercado ayudará a escoger en qué lugar geográfico se llevará a cabo la puesta en marcha del proyecto.

Lo más importante del estudio de mercado es no olvidar dar total énfasis a tres grandes áreas (datos sobre el mercado, datos sobre el público y datos sobre la competencia):

- Datos de mercado

Al momento de realizar la recolección de información es importante compararlas con estadísticas sobre el crecimiento del mercado. Es importante saber responder a las siguientes preguntas esenciales:

1. ¿Qué áreas se encuentran en expansión?
2. ¿Qué áreas están disminuyendo su expansión?
3. ¿Existe el concepto o figura del “cliente tipo”?
4. ¿Qué desarrollos tecnológicos actualmente están afectando o influenciando al mercado?
5. ¿Cómo puedo usar este avance tecnológico a mi favor?

Estas cinco preguntas son clave, ya que al estar insertados en un mercado estable y en expansión no asegura una viabilidad del proyecto.

Por otro lado, no se pretende iniciar un proyecto de negocios en un mercado que se encuentra en descenso ni mucho menos en crisis.

- Datos sobre el público

Comprender la conducta del consumidor es un elemento clave de una estrategia de marketing. De hecho, antes de implementar una estrategia, es esencial entender completamente las necesidades y expectativas de los consumidores sobre los que se desea influir. Para ello, es necesario entender cómo interpretará el consumidor las acciones de marketing que se les presentará.

El estudio del público o consumidor tiene como enfoque identificar a los consumidores actuales y potenciales analizando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, gustos, u otro elemento relevante, para establecer un punto de partida sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial.

- Datos sobre la competencia

Se tendrá una visión más clara respecto a la competencia una vez que ya se hayan estudiado los datos de mercado y datos del público paralelamente. También se debe tener claro que no solo hay que enfocarse en la competencia actual si no también en la competencia futura que podríamos llegar a tener.

Como estaremos observando y estudiando la competencia local e incluso regional, esto nos dará una idea de cómo están llevando su estrategia de operaciones, obteniendo así una imagen clara de las posibles amenazas, oportunidades, debilidades y fortalezas de la competencia y nos orientará hacia el camino correcto de cómo hacer las cosas de la mejor forma posible.

1.2.7.2. Estudio técnico

Este estudio técnico busca saber si se cuenta con los recursos de conocimientos, habilidades, equipos o herramientas necesarios para llevar a cabo los procedimientos y funciones correspondientes al proyecto.

Saber identificar el tamaño del proyecto es fundamental para determinar el nivel de inversión y los costos asociados que se analizan en este tipo de estudio y/o análisis. En otras palabras, el estudio técnico busca recopilar información para determinar cuánto se debe invertir y los costos de operaciones que irán ligados a la implementación de nuestro proyecto.

También este estudio técnico nos permitirá definir la localización en donde se llevará a cabo nuestro plan de negocios, podremos definir el tamaño del proyecto y qué tecnología estará incorporada en nuestros procesos productivos y la función de producción óptima para la correcta distribución de los recursos disponibles.

Al momento de hacer la elección del lugar físico exacto donde se llevará a cabo el proyecto nos encontraremos con factores que afectan esta decisión como “por ejemplo” la disponibilidad de mano de obra disponible en la zona, como también el costo asociado a dicha mano de obra. Otros factores importantes son el medio ambiente, medios de transporte y costo de transporte, la cercanía del mercado y de las posibles fuentes de abastecimiento en cuanto a insumos.

Una vez finalizado el estudio de mercado se debe realizar el estudio técnico, este permite obtener la base para el cálculo financiero sobre evaluación económica del proyecto.

También, es posible determinar la estructura organizacional de la empresa y los recursos a utilizar en la operación del proyecto.

1.2.7.3. Estudio económico

El estudio económico del proyecto es, por tanto, uno de los pasos claves para identificar la viabilidad de un proyecto, pero no es el único. Un estudio que sólo se base en el aspecto económico, será incompleto y, por tanto, su viabilidad no será fiable.

Este estudio busca ayudar a corroborar si el proyecto es rentable o no y de esta manera saber si es conveniente emprender en el proyecto en cuestión.

1.2.7.4. Estudio legal

Se debe determinar el tipo de organización y estructura más adecuada para satisfacer las necesidades de la empresa. Esto nos permite definir e identificar los requerimientos del personal a cargo y calificado al momento de realizar la gestión.

En esta etapa se pueden determinar ciertos tipos de requerimientos, tales como: creación del departamento de marketing o agencia de publicidad, inversión en oficinas y equipamientos, materiales, entre otros, todo con el fin de desarrollar las actividades consideradas necesarias para el proyecto.

1.2.7.5. Estudio Administrativo

Este estudio está centrado en lograr identificar el tipo de organización al que se debe enfocar para que la empresa logre establecerse.

Se deben considerar fuentes y métodos de reclutamiento de personal, aspectos legales, aspectos laborales y determinar la estructura organizacional.

1.2.7.6. Estudio societario

Este estudio evaluará qué tipo de sociedad se debe constituir para este proyecto, la cual podría ser individual o colectiva.

Existen distintos tipos de sociedades colectivas, las cuales por su giro se pueden clasificar en sociedades civiles o comerciales .

Se entiende que las sociedades comerciales son las que han sido creadas con el fin de formar un negocio, las cuales según la ley se clasifican como actos de comercio, es por esta razón que todas las demás quedan clasificadas como sociedades civiles.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2.2. Análisis de prefactibilidad de mercado

Un estudio de factibilidad del mercado se encarga de analizar diferentes factores relacionados con el mercado para determinar si un producto o servicio será o no exitoso.

Siempre que se desee comercializar un producto nuevo es fundamental realizar un estudio de prefactibilidad ya que de esta manera se conocerá si la idea de negocio es factible o si se le debe realizar modificaciones para satisfacer al cliente.

2.2.1. Definición del producto

Tabla 2-1. Definición del producto

Definición del Producto	
Nombre	Diseños Martifer
Proceso a utilizar	Venta de elementos de decoración para celebraciones. Venta de invitaciones para celebraciones. Venta de insumos de papelería creativa. Venta de cursos de iniciación a papelería creativa.
Región	Valparaíso.
Provincia	Valparaíso
Comuna	Valparaíso
Localidad	Pasaje general Barbosa 942, Placilla.
Zona	Urbana.
Tipo de Proyecto	Creación de Empresa.

Fuente: Elaboración propia

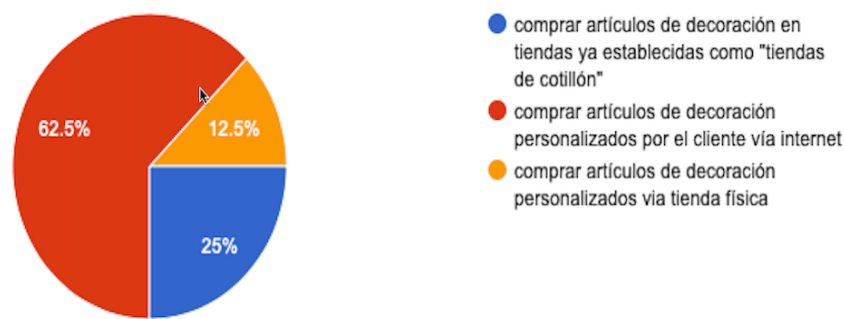
Este proyecto consiste en la creación de una empresa de ventas de artículos de papelería creativa, siendo su fuerte las invitaciones para celebraciones y elementos de decoración para estas. Adicionalmente, se venderán insumos para aquellas personas que deseen integrarse o emprender en el área de la papelería.

2.2.2. Análisis de la demanda actual y futura

Para poder determinar la factibilidad del proyecto y poder obtener cuál será la proyección de demanda actual y futura se debió realizar la siguiente encuesta a 54 personas, todas mayores de edad:

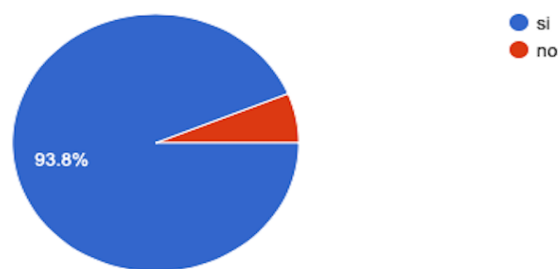
1. Encuesta aleatoria a la población

1) ¿Que prefiere para las celebraciones de cumpleaños , bautizos y matrimonios?



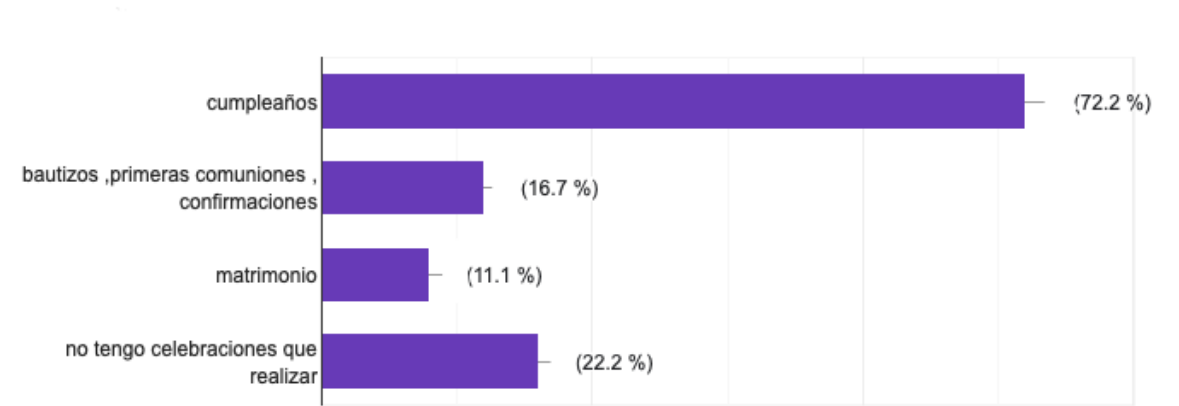
Esta respuesta refleja que el 62,5% de los encuestados prefiere realizar sus pedidos vía internet para posteriormente ser retirados en tienda. En base a esto la plataforma de internet y catálogo digital jugara un fuerte rol en las ventas.

2) observando parte del trabajo realizado por la empresa .
¿Estaria dispuesto a adquirir nuestros productos ?



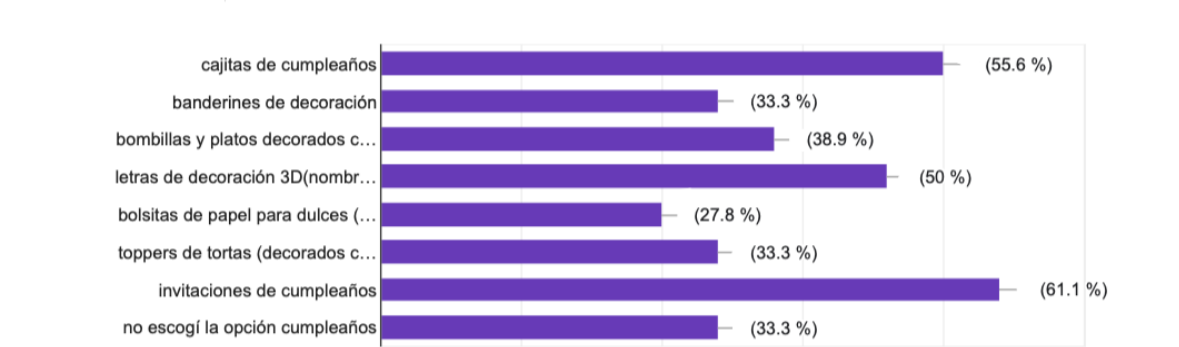
Este gráfico muestra que el 93,8% de los encuestados estaría dispuesto a adquirir los productos ofertados por la empresa. Esto muestra lo favorable que sería el mercado para la implementación del proyecto.

3) A qué tipo de celebración asiste con mayor frecuencia?

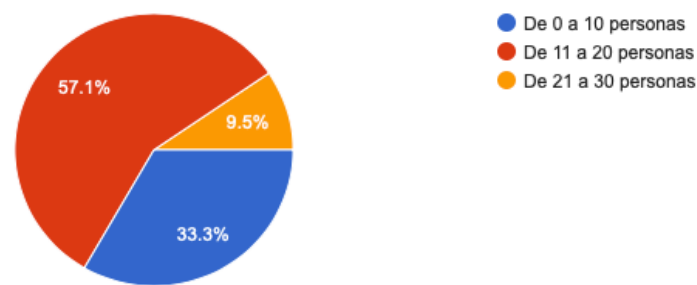


Como resultado de la gráfica representada, en un comienzo el negocio tendrá su fuerte de ventas enfocados a los artículos de decoración de cumpleaños, representado por el 72,2% de los encuestados.

4) Si marco **cumpleaños** en la opción 1 .
¿Que artículos compraría?
(puede marcar varias opciones)



5) cuántas personas usted invitaría a una celebración?



2.2.2.1. Demanda actual

Con la pregunta número 5 de la encuesta se determina que las personas mayoritariamente tienen una cantidad de invitados a sus celebraciones entre 11 a 20 personas. Por lo tanto, se calcula el promedio dando como resultado que a cada persona encuestada tendría una media de 15 personas de invitados.

La ciudad de Placilla cuenta con una población aproximada de 40.000 habitantes y cabe mencionar que la encuesta realizada fue a 54 personas.

2.2.2.2. Demanda futura

En base a un estudio de comparación con una tienda de rubro similar, se proyecta un incremento en las ventas unitarias de un 54 % en un periodo de un año, el cual se puede dividir en un 4,5% mensual.

Este estudio está basado a un aproximado de las ventas mensuales de la competencia, información la cual se consiguió investigando a una tienda de la competencia en reunión con la dueña de dicha tienda.

Tabla 2.2. Demanda futura

<u>proyecto</u>	ventas	mensuales	semanales	diarias	utilidades mensuales
		162	41	7	\$ 1.334.329
<u>competencia</u>	ventas	mensuales	semanales	diarias	utilidades mensuales
		302	76	13	\$ 2.487.453

Fuente: Elaboración propia de acuerdo análisis comparativo.
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

2.2.3. Variables que afectan la demanda

Situaciones sanitarias: La producción de elementos de decoración para celebraciones depende de una situación que antes no se había presentado y hace referente al concepto de pandemia, ya que esto derivó al concepto de distanciamiento social y los aforos de las personas, limitando de esta forma a las personas poder reunirse de forma masiva, pero por otra parte esta restricción hizo que las personas quisieran distraerse y realizar más celebraciones en casa.

Si bien el país ya dejó de estar en estado de alerta sanitaria, no se descarta que en un futuro enfrentemos otro impacto similar al COVID 19.

2.2.4. Análisis de la oferta actual y futura

En la región de Valparaíso actualmente la oferta de venta de artículos de decoraciones para celebraciones e invitaciones es un poco limitada, ya que los clientes deben acercarse a lugares que vendan este tipo de artículos, pero solo pueden escoger dentro de las opciones que hay en tienda (las cuales no son muchas). También existen emprendedores de la papelería creativa, pero no son muchos en la región de Valparaíso, actualmente a través de una búsqueda entre redes sociales solo se encontró un lugar físico en la comuna Con Con, el cual realiza una actividad similar, por otra parte, se encontraron en la región la comuna de Valparaíso, Viña del Mar, Quilpué y Villa Alemana.

Otro punto para agregar es que actualmente las personas que desean incorporarse al mundo de la papelería creativa y desean comprar insumos básicos les cuesta un poco más ya que sus valores son más altos que en la región Metropolitana por dar un ejemplo.

Nuestra competencia directa a futuro serán estas mismas personas que se empiecen a sumar al mundo de la papelería creativa, claramente la diferenciación las hará cada diseñador de productos, este es el que marcará la diferencia.

2.2.5. Comportamiento de mercado

El mercado actual de las celebraciones ya sea de distinto ámbito como son los cumpleaños, bautizos y matrimonios han ido en aumento. Cada vez las personas buscan que su celebración sea lo más bonita y llamativa posible por ello es necesario conocer los factores internos y externos que influirán en la toma de decisiones de la organización. Para ello, se realizará un análisis FODA.

2.2.5.1. Análisis del medio externo

Oportunidades

- Proyecto que busca innovar con la prestación de su servicio gracias a la personalización de productos.
- Abarca lugares que se encuentran marginados a nivel comercial.
- Busca acercar a la gente a informarse sobre la fabricación y emprendimiento asociado a esta área.

Amenazas

- Alguna crisis sanitaria, como lo fue el COVID 19.
- Posible entrada de nuevos competidores con precios más bajo.

2.2.5.2. Análisis del medio interno

Fortalezas

- Precios accesibles.
- Trabajo en equipo.
- Conocimiento en el mercado.
- Innovación por diseños exclusivos.

Debilidades

- Desconocimiento de las necesidades del cliente en primera instancia.
- Falta de imagen, por tratarse de un servicio nuevo.

2.2.6. Determinación de niveles de precio y proyecciones

Hay distintos factores que pueden influir en el valor del servicio que se desea entregar, siendo uno de ellos la rentabilidad obtenida por el producto, el cual debe reflejarse en las ganancias obtenida a futuro, ganancias con la finalidad de recuperar en primera instancia el capital inicial invertido en el proyecto.

Por otro lado, tenemos el factor del precio oferta, este factor está ligado en gran parte al cliente, considerando que siempre buscará pagar un precio justo por el producto o servicio obtenido.

El valor final del producto o servicio que desee obtener el cliente dependerá de la cantidad de producto a escoger, por ejemplo, enfocándonos a cumpleaños, cuántas cajas sorpresa necesita (qué diseño y tamaño de caja escogerá), en caso de las invitaciones para celebraciones ya sea cumpleaños, bautizos y matrimonios como querrá su diseño (el nivel de personalización que dese el cliente).

Tablas 2.2.6. Determinación de niveles de precios

- Valores de elementos de cumpleaños

Tabla 2-3 cajitas de cumpleaños

modelos	valores	UF
cajas milk	\$ 1.100	0,032
caja lonchera	\$ 1.800	0,052
caja cubo bombilla	\$ 1.100	0,032
caja baja	\$ 1.100	0,032
caja maleta triangular	\$ 1.100	0,032
caja pirámide	\$ 1.100	0,032

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 2-4. toppers de torta

modelos	valores	UF
Toppers simples	\$ 1.100	0,032
Toppers mini simples	\$ 1.500	0,043
Toppers dorados	\$ 4.000	0,115
Toppers en capas	\$ 6.000	0,173
Toppers shaker glitter	\$ 12.000	0,345
Toppers mini doble capa	\$ 2.300	0,066

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 2-5 Accesorios varios

Accesorios varios

modelos	valores	UF
bolsa de papel	\$ 1.200	0,035
centros de mesa	\$ 4.500	0,130
platos	\$ 300	0,009
vasos	\$ 300	0,009
bombillas	\$ 200	0,006
letras y números 3D	\$ 2.000	0,058
rosetones	\$ 1.500	0,043

banderines

modelos	valores	UF
forma A	\$ 300	0,009
forma B	\$ 400	0,012
forma C	\$ 400	0,012
Banderines 3D	\$ 900	0,026

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 2-6 valores artículos de bautizo

bautizo	valores	UF
santitos con denario	\$ 1.100	0,032
santitos simples	\$ 400	0,012
santitos decorados	\$ 700	0,020
ángeles y niños 3D	\$ 1.000	0,029
recuerdos imantados (6,5 x 6,5 cm)	\$ 350	0,010
recuerdos imantados (10 x 6,5 cm)	\$ 500	0,014
cajas troqueladas	\$ 500	0,014
ángel (recuerdos)	\$ 650	0,019
cáliz (recuerdos)	\$ 1.100	0,032

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 2-7 valores de invitaciones de cumpleaños, bautizos y matrimonios

invitaciones cumpleaños, bautizos y matrimonios	valores	UF
invitaciones impresas	\$ 300	0,009
invitaciones con sobre	\$ 600	0,017
invitaciones impresas con sobre circular	\$ 700	0,020
invitaciones 3D	\$ 800	0,023

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

2.2.7. Análisis de localización

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de establecer el lugar que ofrece los máximos beneficios, los mejores costos, es decir en donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto social.

En este estudio de localización del proyecto, se debe tener en cuenta dos aspectos: la macrolocalizacion la cual consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejor condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región y la micro localización, que es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

Existen ciertos factores que determinan la ubicación, los cuales son llamados fuerzas locacionales, que influyen de alguna manera en las inversiones del proyecto, y de las cuales podemos evaluar:

Para la macrolocalizacion, se debe analizar en estas zonas a seleccionar, las que ofrezca las mejores condiciones con respecto a:

- Ubicación de los Consumidores o usuarios
- Localización de materias primas y demás insumos
- Vías de comunicación y medios de transporte
- Infraestructura de servicios públicos
- Políticas, planes o programas de desarrollo
- Tendencias de desarrollo de la región
- Condiciones climáticas, ambientales, suelos.

Para la macrolocalización, se tendrán en cuenta los siguientes factores:

- Disponibilidad y Costos de Recursos: Mano de obra, materias primas, servicios y comunicaciones.
- Otros Factores: Ubicación de la competencia, limitaciones tecnológicas y consideraciones ecológicas.
- Costos de transporte de insumos y de productos, por ejemplo los costos de transferencia a la cuenta de fletes: Comprende la suma de costos de transporte de insumos y productos.

Figura 2-1 Ubicación geográfica de tienda física del proyecto



Fuente: Elaboración propia

La ubicación exacta de la tienda física será en la región de Valparaíso, en la comuna de Valparaíso, en la localidad de Placilla, dirección pasaje general Barbosa 942, población José Arrieta.

Esta zona cuenta con locomoción colectiva, ubicada cerca de colegios y supermercados, un lugar ideal para la puesta en marcha del proyecto.

2.2.8. Análisis del sistema de comercialización

2.2.8.1. Análisis Porter

Analizando las actividades de negocio, se determina que la empresa “Martifer” participa en las industrias de venta de artículos de celebraciones.

2.2.8.2. Amenazas de los nuevos competidores

Valor de la marca: En Chile actualmente existen tiendas de cotillón donde les ofrecen a los clientes una gama acotada de opciones para elegir, el cliente tampoco cuenta con la opción de personalizar alguno de los diseños que les ofrecen, básicamente se deben limitar a lo que hay disponible en el stock de venta de la tienda. Pero por lo investigado no existe en la región de Valparaíso, comuna de Valparaíso una empresa que realice diseños para celebraciones personalizables por el cliente y que aparte pueda proveer al cliente de insumos de papelería creativa. Por lo tanto, hay una oportunidad fuerte para posicionar nuestra marca en el mercado, basándose siempre en la personalización a gusto del consumidor como base de todo éxito.

Inversión de capital: Para la inversión inicial de la tienda de papelería creativa no se necesita contabilizar a mayor escala las instalaciones, ya que estas estarán en las dependencias del dueño, por esta misma razón se puede afirmar que las barreras de salida en este caso serán reducidas.

Economía de escala: cuando ya se haya ganado una posición en el mercado y ya se hayan realizado las inversiones iniciales para comenzar con la empresa, los costos se reducen a la compra de la materia prima, por lo cual, si establecemos contratos de compra con proveedores, podemos disminuir incluso más la compra de adquisición de materia prima.

Diferenciación de producto: Es lo que hace que nuestro producto o servicio sea diferente y atractivo para los clientes en comparación a otras opciones de nuestra categoría. La diferenciación de producto es lo que te ofrece una ventaja competitiva en tu mercado. Los diferenciadores de producto pueden incluir mejores servicios y calidad, así como funciones y ventajas únicas.

Como ya se hizo mención anteriormente, existen tiendas de cotillón dedicadas a la venta de artículos para celebraciones, pero dejando un vacío hacia los clientes. La tienda Martifer busca llenar ese vacío, ofreciendo a todos los clientes productos personalizables y esta sería la clave de diferenciación respecto al mercado actual.

Con este análisis se determina que, en cuanto a las barreras de entrada para nuevos competidores en el área, son medias, ya que la inversión no es muy grande inicialmente, por otro lado, las barreras de entrada para replicar nuestros productos son bajas, a pesar de esto tendremos la ventaja de llevar más tiempo en el mercado y de esta manera posicionar nuestra marca.

2.2.8.3. Amenazas de sustitutos

Disponibilidad de sustitutos cercanos: Actualmente en la zona no se evidencia mayor cantidad de sustitutos a nuestro servicio, si bien existe la importación de productos chinos estos aun no ofrecen una variada gama de opciones, por un lado, podríamos encontrar los supermercados que venden algunos elementos para celebraciones y “por otro lado” podrían ser las nuevas tiendas chinas. Estas dos opciones tienen en común ofrecer una limitada gama de stock al cliente (poca variedad de productos para elegir).

Otro sustituto presente son los emprendedores en esta misma área, pero actualmente solo hacen sus ventas vía internet.

2.2.8.4. Poder de negociación de los proveedores

Cantidad de proveedores en la industria: Los proveedores que necesitará la empresa “Martifer”, son enfocados a venta de insumos de papelería, ya se necesita abastecer de distintos tipos de papeles, como son los papeles fotográficos, papeles adhesivos, opalinas, cartulinas normales y de coleres, vinilos, etc.

Para esta empresa los proveedores serán útiles tanto en la etapa inicial de puesta en marcha como a lo largo del crecimiento de la empresa.

2.2.8.5. Poder de negociación de consumidores

Concentración de consumidores; existen muchos consumidores potenciales de los productos que la tienda “Martifer” ofrece. En cada hogar siempre existe alguna celebración que festejar, ya sea un cumpleaños, un bautizo o hasta un matrimonio, es por esta razón es que la oportunidad de consumidores es grande .

Posibilidad de negociación; Para incentivar a los clientes a que adquieran los productos se ofrecerá un pequeño descuento, pero solo en los pedidos grandes y cabe mencionar que esto será en la etapa inicial de la empresa, con la finalidad de ir captando un número mayor de clientes.

2.2.8.6. Rivalidad de la industria

Diversidad de competidores del sector: El área de la papelería creativa va en expansión debido a que las personas ya no se conforman con los estándares de productos ofrecidos por el mercado, si no por el contrario buscan añadirle un sello personal, es por esto que la personalización de productos juega un papel esencial en nuestra empresa. Si bien existen competidores directos, la creatividad del diseñador y las habilidades manuales hará la diferencia entre las empresas del mismo rubro.

Crecimiento industrial: En cuanto a este punto se espera que la rivalidad entre empresas del mismo rubro crezca a medida que el tiempo transcurre, esto es producto de los nuevos requerimientos de los clientes, nos referimos a llevar sus celebraciones a otro nivel, el poder personalizar todos los accesorios de decoración que deseen.

Inicialmente, la estrategia de marketing a utilizar nos posicionará adecuadamente dentro del mercado competitivo.

2.2.8.7. Promoción

La promoción se realizará de dos maneras, por un lado, la publicidad a través de redes sociales, tanto como Instagram y Facebook, donde las personas podrán observar trabajos ya realizados y también ver el catálogo digital. También podrán realizar sus pedidos a través de esta vía.

Existirá la tienda física, esta tendrá un letrero llamativo y vistoso donde las personas podrán acercarse a ver los productos en exhibición y gestionar sus pedidos.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

3.3 Analisis de prefactibilidad técnica

El siguiente capítulo abordará los procesos técnicos necesarios para poder poner en marcha el proyecto, el cual consiste en la creación de una empresa de venta de artículos personalizados de papelería creativa y otros insumos relacionados, enfocados en satisfacer los requerimientos o demandas del consumidor.

3.3.1. Descripción y selección de los procesos

Procesos principales para mencionar:

1. Recepción de pedido en base a los requerimientos del cliente

Cada pedido será tomado de manera online o presencial en base al requerimiento del cliente. En este punto el cliente deberá cancelar el 50% del valor total del pedido que desee realizar para poder avanzar al siguiente proceso.

2. Creación del prototipo de manera digital

El diseñador procederá a crear un prototipo de diseño en base a lo solicitado por el cliente. Este prototipo es digital y será enviado al cliente en el periodo acordado entre ambas partes, si el cliente acepta se procederá a continuar con el siguiente paso.

3. Impresión y armado de productos

En este proceso se imprime el trabajo realizado digitalmente para posteriormente ser armado y empaquetado.

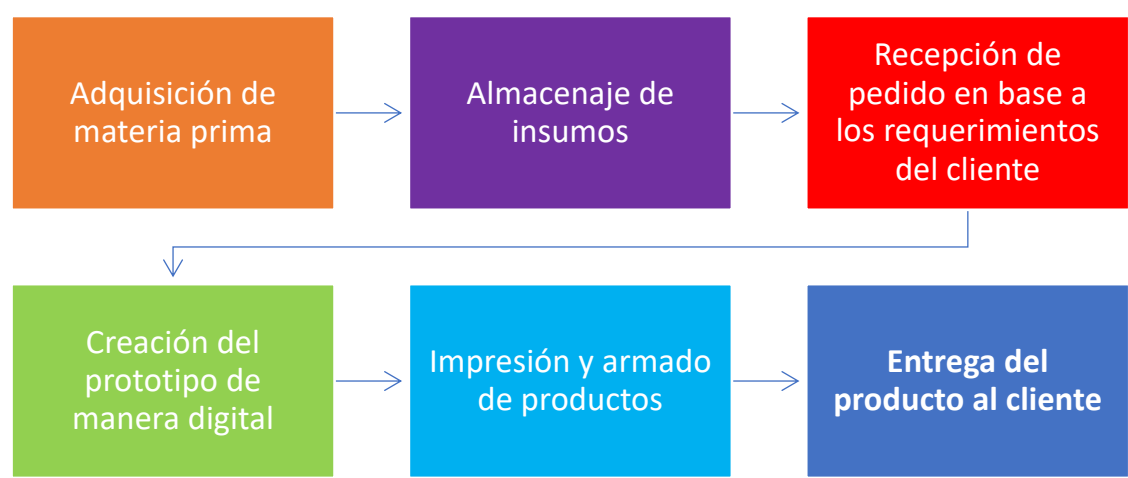
4. Entrega del producto al cliente

El producto terminado quedará almacenado en una bodega a la espera del día que sea entregado. El cliente deberá retirar el producto en tienda posterior a cancelar el 50% del valor total restante.

3.3.2. Diagrama de flujos

Con el diagrama de flujo se observarán los pasos que se deben cumplir para la venta de productos personalizados de papelería creativa se concreten entre el cliente y la empresa.

Figura 3-1. Diagrama de flujo



Fuente: Elaboración propia

3.3.3. Selección de equipos

A continuación, se detallarán todos los equipos necesarios para que la empresa pueda empezar a producir los artículos personalizados de papelería creativa que desee obtener el cliente.

3.3.3.1. Elementos de oficina:

- Computadores
- Impresoras multifuncional
- Teléfono celular
- Escritorio
- Sillas de escritorio
- Mesas de trabajo
- Sofá de oficina
- Estantes metálicos
- Silicona líquida
- Tijeras de cortes

3.3.4. Elementos para el proceso de fabricación:

Notebook TUF Gaming A15 FA506QM-HN076W AMD Ryzen 7 NVIDIA GeForce RTX 3060 16GB RAM 512GB SSD 15.6

Este equipo será el utilizado para todos los trabajos de diseño de papelería.

- Marca: Asus
- Modelo: Asus TUF Gaming A15 FA506QM-HN076W
- Procesador: AMD Ryzen 7
- Velocidad Procesador: 3.2 GHz
- Número de Núcleos: 8 Núcleos
- Pulgadas: 15.6"
- Tarjeta de Video: NVIDIA GeForce® RTX 3060
- Resolución: FHD (1920 x 1080)
- Disco Duro: 512GB
- Memoria RAM: 16GB
- Tipo de Memoria: DDR4
- Duración Batería: Hasta 8.7 horas navegando en la web, hasta 12.3 horas en video-playback
- Conexiones: 1x HDMI 2.0b, 1x USB 3.2 Gen 2 Type-C, 3x USB 3.2 Gen 1 Type-A, 1x 3.5mm Combo Audio Jack, LAN 10/100/1000 Mbps
- Tipo de Disco Duro: SSD

Tabla 3-1 comparativa notebook de trabajo
(Para Diseñar proyectos de papelería)

	Notebook TUF Gaming A15 FA506QM-HN076W AMD Ryzen 7		Apple MacBook Pro 14 (2021)	
Descripción		Puntaje 1-7		Puntaje 1-7
disco duro/capacidad	512GB/ actualizable	5	500 GB/ no actualizable	5
tipo de disco duro	SSD	7	SSD	7
memoria ram	16GB/ actualizable	7	16GB/ no actualizable	5
tarjeta de video	NVIDIA GeForce® RTX 3060	6	no especifica	2
pantalla (pulgadas)	15.6"	6	14,2"	5
Puntuación		31		24

Fuente: Elaboración propia de tabla.

Ayuda de análisis comparativo <https://nanoreview.net/en/laptop-compare/asus-tuf-gaming-a15-fa506-vs-apple-macbook-pro-14-2021?m=r.2-and->

- Justificación de selección de equipo:

Si bien en la tabla anterior se le dio puntuación de 1 a 7 a algunas características relevantes para escoger uno u otro la conclusión final radica en que los componentes del modelo Asus, pueden ser actualizables en el tiempo, ya sea su memoria ram o su disco duro.

Impresora Multifuncional Pixma G3110

- Marca: Canon
- Funciones: Impresión / Escanea / Copia
- Papel tamaños soportados: A4 - A5 - B5 - Carta - Oficio - Sobres U.S. Núm. 10 - 4 x 6 (10 x 15 cm) 5 x 7 - (13 x 18 cm) - Tamaño Personalizado (Ancho 10.16 cm - 21.59 cm : Largo 15.24 cm - 67.6 cm)
- Gramaje de papel soportado: 64 a 105 g /m²
- Capacidad de Entrada / Salida: 100 Hojas de Papel común o 20 Hojas de Papel Fotográfico 10 x 15 cm
- Velocidad de impresión: Fotografía sin Bordes 10 x 15cm Aprox. 60 segundos / ESAT (Negro): Aprox. 8.8 ipm / ESAT (Color): Aprox. 5.0 ipm
- Resolución Impresión: Color: hasta 4800 x 1200 dpi / Negro: hasta 600 x 600 dpi
- Compatible: Windows 10 / Windows 8.1 / Windows 7 SP1 / Windows Vista SP1
- Conectividad: Wifi / USB
- Alto: 16.3 cm
- Ancho: 45.5 cm
- Peso: 5.8 Kg

Tabla 3-2 comparativas impresoras de trabajo
(Para Diseñar proyectos de papelería)

	Canon G3110		Epson L3110	
Características		puntuación 1 a 7		puntuación 1 a 7
Rendimiento	imprima hasta 6.000 páginas en negro y 7.000 a color	7	imprime hasta 4.500 páginas en negro y 7.500 páginas a color	6
Gramaje soportado	64 a 105 g /m ²	7	De 64 a 90 g/m ²	5
Velocidad de impresión	8.8 imágenes por minuto (ipm) en negro y 5.0 imágenes por minuto (ipm) en color	5	33 ppm en negro; 15 ppm en color	7
puntuación		19		18

Fuente: Elaboración propia de tabla.

- Justificación de la selección de equipo:

Si bien en la tabla anterior se aprecia una puntuación casi similar entre ambas impresoras, la decisión de adquisición radica en el gramaje soportado por la impresora ya que esto favorece para poder utilizar papeles de un gramaje mayor y darle mejor consistencia a los trabajos de impresión realizados .

Maquina cortadora, marca Silhouette, modelo Cameo 4



Figura 3-2. Máquina de corte cameo 4

- Máquina cortadora de uso personal o comercial más completa del mercado.
- Posee unas poderosas cuchillas con las cuales se puede cortar más de 100 materiales como papeles, cartulinas, vinilos decorativos y termotransferibles para textiles, mica, goma eva y diferentes telas, con un ancho máximo de 30 cm.
- Conectividad Bluetooth para conexión inalámbrica.
- Capacidad de registro de impresión y corte impulsado por el software gratuito Silhouette Studio que brinda opciones de diseño ilimitadas para personalizar proyectos.
- Compatible con Mac / Windows
- El alimentador de rollos incorporado permite cargar y cortar fácilmente materiales laminados como vinilos y termotransferibles.
- El cortador transversal incorporado permite recortar vinilo o termotransferibles directamente desde el rollo.
- Grosor máximo de corte de hasta 3 mm. Puede cortar más variedad de materiales que los modelos previos.

Tabla 3-3 comparativas máquinas cortadoras de papeles
(Para Diseñar proyectos de papelería)

	Cricut Explore Air 2		Silhouette Cameo 4	
Características		puntuación 1 a 7		puntuación 1 a 7
fuerza de corte	fuerza 350g	4	Fuerza 5kg	7
modo de ajuste de corte	manual	5	automático	6
precisión de corte	menor en comparación a Silhouette Cameo 4	6	Mayor en comparación a Cricut Explore Air 2	7
conexión	Bluetooth	6	Bluetooth	6
incluye	Software de diseño	7	Software de diseño	7
puntuación		28		33

Fuente: Elaboración propia de tabla.
Ayuda de análisis comparativo <https://www.thebestvinylcutters.com/cricut-explore-air-2-vs-silhouette-cameo-4/>

- Justificación de la selección de equipo:

Es escogida la máquina Silhouette Cameo por su mayor precisión y fuerza de corte.

Classic cut CL120 GUILLOTINA A3



Figura 3-3 Guillotina

- Guillotina manual, para realizar variados cortes en papel, ya sea para cortes de presentaciones, fotografías, afiches, credenciales, catálogos, papeles laminados, tarjetas de presentación, tarjetones, diplomas y etiquetas .
- Guías de papel milimétricas para un fácil alineamiento del papel.
- Base acrílica gris durable y con un estilo moderno.
- Mica protectora en el cuchillo, para un corte seguro y protección de las manos.
- Absoluta estabilidad en el escritorio y seguridad en el corte.

3.3.3.2. Elementos de oficina

Notebook Asus Vivo book I3 8GB 256GB SSD 15.6 W11

Este equipo se usará en tareas de oficina tales como almacenar datos, ya sea de proveedores, clientes y cotizaciones(ninguna búsqueda en particular).

- Marca: Asus
- Sistema Operativo: Windows
- Modelo: 90NB0SR1-M42460
- Procesador: Intel Core i3
- Generación procesador: 10th
- Velocidad Procesador: 3.4
- Número de Núcleos: 2
- Pulgadas :5.6
- Definición: Full HD
- Tarjeta de Video: no
- Resolución: 1600x768
- Memoria RAM:8GB
- Compatibilidad: WINDOWS
- Conectividad: Wifi + Bluetooth*
- Alto: 1.8
- Largo: 23.7
- Capacidad: 256GB SSD
- Peso: 1750

Estantería color verde 172x90x30 cm

- Marca: Just Home Collection
- Ancho: 90 cm
- Alto: 172 cm
- Profundidad: 30 cm
- Material: Metal
- Color: Verde
- Peso máximo soportado: 350 kg
- Cantidad de repisas: 5

iPhone 12 64GB Black

- Marca: APPLE
- Modelo: iPhone 12
- Tipo Procesador: A14 Bionic
- Sistema Operativo: iOS
- Memoria Interna: 128 GB
- Tipo de pantalla: Súper Retina
- Tamaño Pantalla Pulgadas: 6,1
- Cámara: 12MP (Frontal)
- Megapíxeles Cámara Trasera: 12MP+12MP
- Conectividad: 4G / Wi-Fi / Bluetooth
- Bluetooth: Sí

Sofá Poltrona fija 75x70x65 cm gris

- Marca Web: Homy
- Modelo: Lucia
- Ancho: 70 cm
- Alto: 75 cm
- Profundidad: 65 cm
- Material del tapiz: Poliéster
- Color del tapiz: Gris
- Material de la estructura: Madera
- Peso máximo soportado: 120 kg
- Tipo sillón/sofá: Poltrona
- Número de cuerpos: 1 cuerpo

Silla de Escritorio Favatex

- Dimensiones: 64 x 124 x 62 cm
- Marca: Favatex
- Ancho: 64 cm
- Alto: 124 cm
- Profundidad: 62 cm
- Material del tapiz: Poliéster
- Color: Negro
- Cuenta con apoyabrazos: Si
- Cuenta con altura regulable: Si
- Peso máximo soportado: 110 kg
- Cuenta con ruedas: Si

Escritorio Estándar 120 X 60 cm. Laminado Compacto con Cajonera y Llave

- Producto fabricado en Malaysia de excelente calidad.
- Escritorio 120 X 60 cm. Esta construido en melamina alta presión de 25 mm de gran resistencia y durabilidad. Su cajonera colgante tiene rieles metálicos y puede instalarse de lado derecho o izquierdo. El mueble cuenta con llave de seguridad y perforaciones especiales para cables.
- Diseño: Práctico, estable y resistente.
- Materiales: Melamina alta presión. Tapacantos PVC 2mm.
- Cajones: 3
- Llave: sí
- Color: Blanco
- Dimensiones: 74 cm. de alto X 120 cm. de ancho X 60 cm. de profundidad
- Peso: 33 Kilos
- Manual: Sí

Mesa de Plegable Multiuso 122 X 60 cm. Polietileno Alta Densidad

- La Mesa Plegable Color Blanco.
- Su superficie de polietileno es resistente a la humedad y a los cambios de temperatura.
- Tipo: Mesa Plegable Portátil Multifuncional
- Material: Cubierta de Polietileno de alta densidad, estructura de Acero
- Medidas: 74 cm. de alto X 122 cm. de largo X 60 Cm de profundidad.
- Forma: Rectangular

Tijeras de corte

- Producto: Tijeras
- Marca: Rheim
- Modelo: 15,9 cm Blister
- Número de piezas: 1
- Garantía del proveedor: 3 Meses
- País de origen: China

Pistola de silicona

- Pistola de silicona caliente, un adhesivo ideal para fijaciones rápidas y duraderas.
- Perfecta para tus proyectos de manualidades y scrapbooking, con ella podrás pegar todo tipo de materiales.
- Posee una base extraíble para poder apoyar fácilmente la pistola mientras se trabaja.
- Su mango es ergonómico, para un agarre cómodo.
- Tiempo de calentamiento: entre 3 y 5 minutos.
- Para barras de 7 mm (incluye dos barras).
- El cable mide 1,5 m. de largo.
- 110-240V 50/60Hz
- 7W (25W)
- Alcanza 150 °C

Tabla 3-4 Elementos de Oficina y Elementos para el proceso de fabricación

Descripción	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)	UF
Notebook TUF Gaming A15 FA506QM-HN076W AMD Ryzen 7 NVIDIA GeForce RTX 3060 16GB RAM 512GB SSD 15.6	1	\$1.169.990	\$1.169.990	33,68
Impresora Multifuncional Pixma G3110	2	\$179.990	\$359.980	10,36
iPhone 12 64GB Black	1	\$639.990	\$639.990	18,42
Escritorio Estándar 120 X 60 cm. Laminado Compacto con Cajonera y Llave	4	\$149.990	\$599.960	17,27
Notebook Asus Vivobook I3 8GB 256GB SSD 15.6 W11	2	\$359.990	\$719.980	20,72
Silla de Escritorio Favatex	5	\$104.990	\$524.950	15,11
Mesa de Plegable Multiuso 122 X 60 cm. Polietileno Alta Densidad	2	\$59.000	\$118.000	3,40
sofá de oficina	3	\$159.990	\$479.970	13,82
Estantería color verde 172x90x30 cm	7	\$44.990	\$314.930	9,06
Máquina de corte cameo 4	1	\$430.000	\$430.000	12,38
Guillotina CL120	2	\$60.000	\$120.000	3,45
Pistola de silicona	2	\$5.040	\$10.080	0,29
Tijeras de corte c/u	3	\$1.590	\$4.770	0,14
TOTAL			\$5.492.600	158,09

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con cotizaciones realizadas vía internet
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

3.3.4. Proyectos complementarios

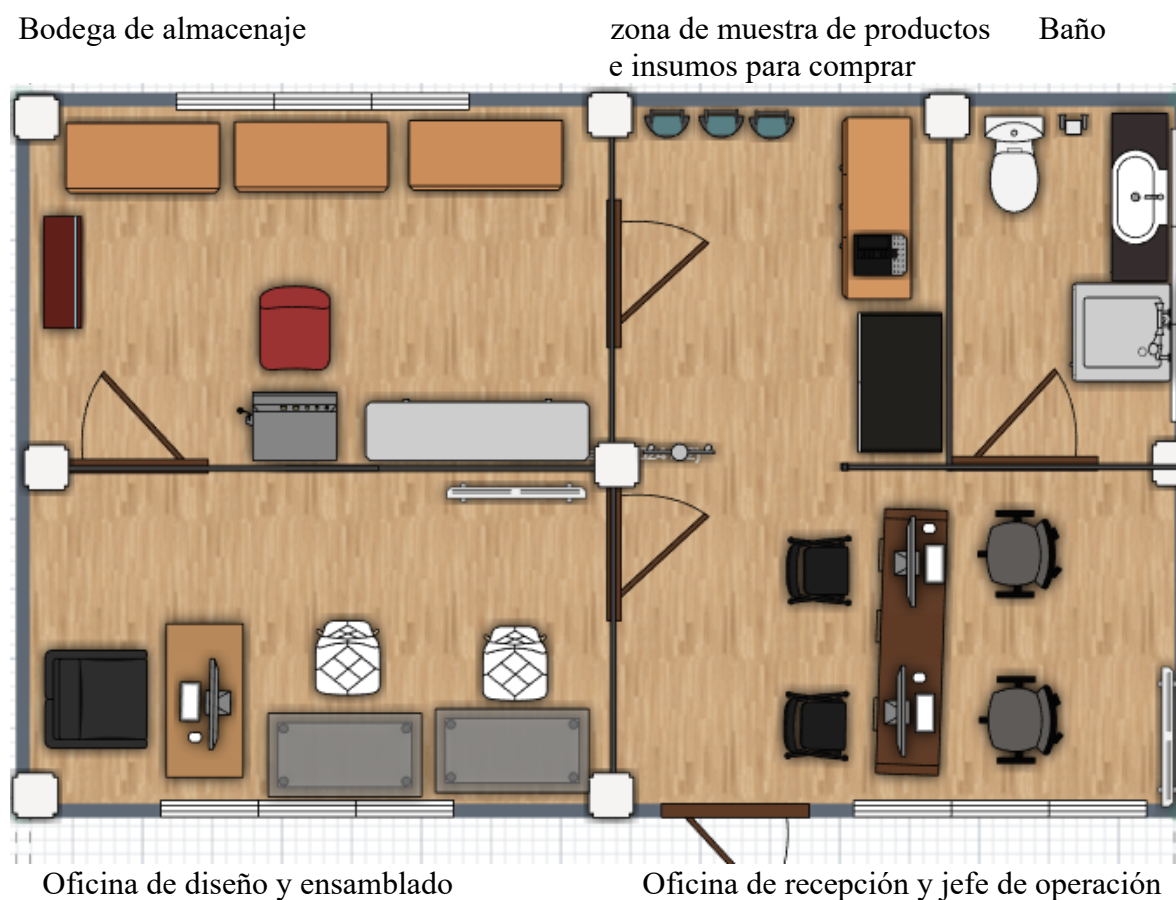
- Dentro de este proyecto existirá la posibilidad de que el cliente pueda acceder a cursos digitales por si desea empezar a emprender en el área de la papelería creativa. Dichos cursos serán compartidos en formato mp4 (video), donde se explicará desde cómo, utilizar el software de la máquina de corte, marca silhouette, modelo cameo 4, hasta cómo llevar a cabo algún determinado proyecto de corte.

3.3.5. Lay-Out

El proyecto contará con un local físico, el cual se utilizará para que los clientes puedan acercarse a ver prototipos de elementos de decoración de festividades ya realizados y de esta manera ayudarlos con su elección final. También el cliente podrá realizar su pedido en tienda y posteriormente también realizar el retiro de este.

El local se encuentra ubicado en pasaje general Barbosa #942, Valparaíso sector placilla.

Figura 3-4 Lay-Out



Fuente: Elaboración propia

Características:

- Superficie total del terreno 24 m² la cual se subdivide en una bodega de almacenaje de 6 m², una zona de muestra de productos, Oficina de recepción y jefe de operación de 10 m², una oficina de diseño y ensamblado de 6m² y un baño de 2 m².

3.3.6. Determinación de insumos, productos y subproductos

Los insumos que están dentro de este punto son los necesarios para poder fabricar cada pedido de elementos de decoración para festividades de papelería creativa que el cliente necesite.

- Cartulinas de colores
- Papel fotográfico
- Silicona en barra
- Tintas de impresora
- Silicona liquida

Tabla 3-5 insumos, productos y subproductos

Descripción	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total mensual (\$)	Costo Total UF
Opalina lisa blanca oficio 250 gramos (50 hojas)	5	\$4.500	\$22.500	0,65
Opalina hilada blanca oficio 250 gramos (50 hojas)	5	\$4.900	\$24.500	0,71
Cartulina metálica dorada y plateada c/u pliego	6	\$1.300	\$7.800	0,22
Imán 0,3mm 1mt *61m de ancho	5	\$3.900	\$19.500	0,56
Silicona liquida c/u	10	\$2.640	\$26.400	0,76
Silicona en barra (10 unidades)	6	\$2.090	\$12.540	0,36
Papel fotográfico glossy A4 230 gramos (100 hojas)	5	\$3.990	\$19.950	0,57
Papel adhesivo fotográfico glossy A4 de 135 gramos (50 hojas)	10	\$4.800	\$48.000	1,38
Pack Tintas Canon GI-190 Negro + Colores Originales	1	\$49.900	\$49.900	1,44
total			\$231.090	6,65

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con cotizaciones realizadas vía internet
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Material de seguridad:

Para este proyecto no se consideran materiales de seguridad .

3.3.7. Flexibilidad y rendimiento

El enfoque principal del proyecto, el cual está basado en la creación de productos de papelería no varía, sin embargo, se pueden agregar diferentes tipos de servicios alternativos.

Si la demanda fuera afectada en una disminución de ventas, se puede variar el tipo productos a comercializar, manteniendo la esencia de ser realizados en papel, como, por ejemplo:

- Fabricación de recuerdos corporativos
- Fabricación de tarjetas de presentación
- En conclusión, cualquier producto que pueda ser fabricado en papel.

3.3.8. Consumos de energía y servicios

El consumo de energía eléctrica se da por características generales alumbrado, equipos y potencia.

- Alumbrado: 150 KW
- Equipos: 65KW
- Potencia total: 180KW

Agua: Consumo promedio mensual 15 m³(metro cúbico)

Plan Teléfono celular + internet Wifi empresa movistar plan mensual.

Tabla 3-6 Servicios básicos para funcionamiento empresa.

Servicios	Pago mensual	Pago anual
Consumo eléctrico	\$54.000	\$648.000
Agua	\$25.000	\$300.000
Plan teléfono celular/internet wifi/televisión	\$32.000	\$384.000
Total \$	\$111.000	\$1.332.000
Total UF	3,195	38,339

Fuente: Elaboración propia

3.3.9. Programa de trabajo y turnos

Jornada laboral:

Lunes a viernes en horario de 09:00 AM a 18:00 PM, con 1 hora de colación.

Día sábado de 9:00 AM a 15:00, con 1 hora de colación.

Completando de esta forma 45 horas semanales.

El personal trabajará en turno fijo, este turno estará compuesto por 4 personas.

3.3.10. Personal operaciones, cargos, perfiles y sueldos

- Jefe de personal y abastecimiento (1 persona).

Enfocado a la administración general, control y supervisión del personal, stock de materia prima, distribución de bodega, control de ventas.

Sueldo líquido: \$550.000

- Diseñador gráfico (1 persona).

Enfocado a la creación del diseño en formato digital del producto que el cliente solicita.

Una vez aprobado el diseño digital por el cliente se procederá a ser impreso y llevado al siguiente proceso.

Puede colaborar y dar consejos al personal de ensamblado de productos.

Sueldo líquido: \$500.000.

- Personal de ensamblado (1 persona).

Enfocado al ensamblado de productos de papel.

Sueldo líquido: \$400.000.

- Secretaria y organizadora

Enfocada a administrar los pedidos realizados por los clientes, mantener orden de documentos y organización de estos y ejecutar labores administrativas asignadas por su superior.

Sueldo líquido: \$400.000.

Tabla 3-7 Sueldos empresa por cargo (resumen).

SUELDOS				
Cargo	Remuneración Mensual (\$)	UF	Remuneración anual (\$)	UF
Jefe de operaciones y abastecimiento	\$550.000	15,831	\$6.600.000	189,970
Diseñador gráfico	\$500.000	14,392	\$6.000.000	172,700
Personal de ensamblado	\$400.000	11,513	\$4.800.000	138,160
Secretaria y organizadora	\$400.000	11,513	\$4.800.000	138,160
TOTAL	\$1.850.000	53,249	\$ 22.200.000	638,988

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

3.3.11. Inversiones en equipos y edificaciones

Este punto se enfoca a poder determinar cuál es la inversión que se debe realizar para que nuestra empresa esté operativa y en correcto funcionamiento.

Para llegar a establecer los costos de equipamiento e infraestructura se realizaron cotizaciones vía internet, las cuales fueron de vital importancia para aclarar y poder estimar la inversión del proyecto.

El detalle de todos los equipos y mobiliario necesarios para el proyecto se encuentra detallados en la Tabla 3-4 Elementos de Oficina y Elementos para el proceso de fabricación, con un total de \$5.492.600, equivalente a 158,09 Uf.

3.3.11.1. Remodelación

Para este proyecto no se considera arriendo de local, ya que la implementación de la tienda física será dentro de las dependencias del jefe de operaciones.

Por otro lado, las obras necesarias a realizar en el local corresponden a la remodelación, tales como: separación de áreas, cambio de piso, pintura, confección estantería, terminaciones eléctricas, las cuales tienen un presupuesto de \$3.500.000, el valor será incluido en los costos de instalación y puesta en marcha.

3.3.12. Inversiones en capital de trabajo

Dentro de la inversión total se encuentra el concepto de capital de trabajo, el cual se define como el capital en liquidez que se reserva o se guarda para solucionar cualquier imprevisto o problema de funcionamiento normal de la empresa, solventado sus costos operacionales durante el periodo que la empresa no obtenga utilidades.

Para el cálculo del capital de trabajo se optó por la metodología correspondiente al déficit máximo acumulado.

Tabla 3-8 Déficit máximo acumulado (Variación de 10 % mensual)

Déficit máximo acumulado (VARIACIÓN DE 10 %MENSUAL)												
MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
% de ventas	0%	30%	40%	50%	60%	60%	70%	80%	90%	100 %	100 %	100 %
Ingresos x ventas	0,00	64,31	85,74	107,18	128,62	128,62	150,05	171,49	192,92	214,36	214,36	214,36
Costos producción	0,00	-38,59	-51,45	-64,32	-77,18	-77,18	-90,04	-102,90	-115,77	-128,63	-128,63	-128,63
Servicios básicos	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19	-3,19
Insumos y subproductos	-0	-1,995	-2,665	-3,325	-3,99	-3,99	-4,655	-5,325	-5,985	-6,65	-6,65	-6,65
Sueldos	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25	-53,25
Saldo (=)	-56,44	-32,72	-24,81	-16,90	-8,99	-8,99	-1,08	-6,82	-14,73	-22,64	-22,64	-22,64
Saldo acumulado	-56,44	-89,16	-113,96	-130,86	-139,86	-148,85	-149,93	-143,11	-128,38	-105,74	-83,10	-60,46

	\$	UF
Capital de trabajo	\$ 5.208.999	149,93

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

3.3.13. Costos de instalación y puesta en marcha

En la puesta en marcha del proyecto es necesario realizar una inversión asociada a gastos que solo se consideran una sola vez y van al comienzo de la iniciación del proyecto.

Se dividen en:

- Patente Comercial: con un valor aproximado de \$1.500.000 - \$1.600.000.
- Marketing: Se consideran los afiches y anuncios publicitarios y panfletos dentro de la comuna, por un monto de \$350.000.

Todos los costos de puesta en marcha se representan en la tabla:

Tabla 3-9 Puesta en marcha

Servicio	Costo Total (\$)	UF
Abogado	\$84.000	2,42
Notaría	\$30.000	0,86
Remodelación	\$3.500.000	100,74
Publicación Diario Oficial	\$15.000	0,43
marketing	\$350.000	10,07
Patente comercial	\$1.600.000	46,05
TOTAL	\$5.579.000	160,58

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

3.3.14. Costos de imprevistos

Estos costos como bien lo dice su nombre son imprevistos y por ello no estaban considerados y pueden surgir en cualquier momento en las etapas de construcción o puesta en marcha del proyecto, es por eso que se decide aplicar un 6 % de costos imprevistos a la inversión inicial.

Tabla 3-10 Costos Imprevistos

Inversión inicial	costo (\$)	costo (Uf)
Costos de instalación y puesta en marcha	\$5.579.000	160,58
Capital de trabajo	\$5.208.999	149,93
Activo fijo	\$5.492.600	158,09
SUBTOTAL (inversión inicial)	\$16.280.599	468,61

Costos de Imprevistos	Monto (\$)	UF
	\$976.832	28,12

Fuente: Elaboración propia en base al 6% recomendado de inversión inicial
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

3.3.15. Tabla resumen inversión inicial

La siguiente tabla representa el desglose de la inversión inicial que se deberá realizar.

Tabla 3-11 inversión inicial

Inversión inicial	costo (\$)	costo (Uf)
Costos de instalación y puesta en marcha	\$5.579.000	160,58
Capital de trabajo	\$5.208.999	149,93
Activo fijo	\$5.492.600	158,09
SUBTOTAL (inversión inicial)	\$16.280.530	468,61
imprevistos 6%	\$976.832	28,12
TOTAL INVERSION INICIAL	\$17.257.435	496,72

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

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

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

Esta parte de la investigación se enfoca en establecer y definir la estructura de la organización, contendrá el detalle de todo el personal de la organización, sus cargos y perfiles necesarios.

Se mencionarán todos los aspectos legales asociados a las obligaciones con personal, específicamente aquellos aspectos que influyen en la formación de la empresa.

4.4.1 Prefactibilidad administrativa

Será una estructura de pocos niveles jerárquicos, cantidad suficiente para dar funcionamiento a la empresa.

4.4.1.1. Personal

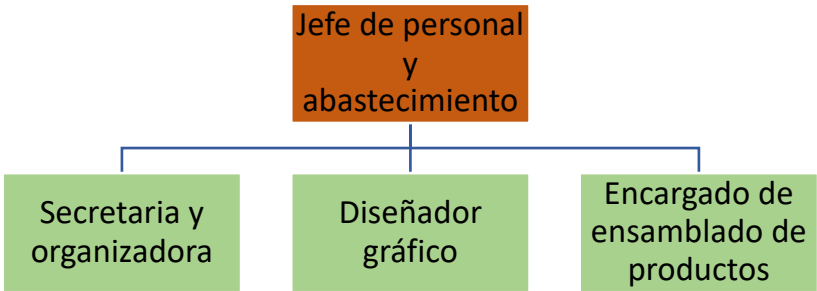
Para realizar todas las funciones de la organización debemos contar con 4 personas: Jefe de personal y abastecimiento, diseñador gráfico, encargado de ensamblado de productos y secretaria/organizadora.

El jefe de personal y abastecimiento será la persona encargada de velar por el correcto funcionamiento de la organización, deberá mantener el stock de bodega correctamente y gestinar con proveedores. El resto del personal estará enfocado directamente al cumplimiento de las ventas, deberán trabajar en sincronía, desde la toma del pedido del cliente hasta la entrega de este.

4.4.1.2. Estructura organizacional

Para mantener clara la estructura interna de la organización a continuación se mostrará el diagrama interno de la compañía, con el fin de que todo el personal que fue contratado por la empresa cumpla sus labores correspondientes.

Figura 4-1 estructura organizacional.



Fuente: Elaboración propia, estructura organizacional de la empresa

4.4.1.3. Sistemas de información administrativos

En cuanto a los sistemas con lo que contará este proyecto, tenemos un sistema que controla primeramente, el stock de insumos y ventas de productos. Por otra parte, se contemplará todo lo que involucra el marketing del servicio, publicidad y control de las redes sociales.

4.4.1.4. Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos

A continuación, se detalla cada uno de los cargos de la organización, junto con sus perfiles asociados.

Tabla 4-1 Descripción de cargo, perfil jefe de personal y abastecimiento

Nombre del cargo:	Jefe de personal y abastecimiento	
Competencias Básicas del Cargo		
Educación	Experiencia	
Enseñanza media completa, titulado en carrera administrativa o carrera a fin.	Ingeniería en Administración de Empresas, Técnico Administración Empresas o carrera a fin.	
Habilidades		
- Liderazgo y Motivación - Trabajo en equipo (obligatorio). - Planificación, Organización y control - Capaz de transmitir la información de forma clara y ordenada. - Solución a problemas y conflicto - Responsable de todas las áreas correspondientes la organización.		
Responsabilidades del Cargo		
1) Establecer instrucciones que permitan un correcto y eficiente funcionamiento. 2) Cumplir con las metas establecidas en los tiempos requeridos. 3) Control total de maquinaria, instalaciones y personal a cargo		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4-2 Descripción de cargo, perfil Diseñador gráfico

Nombre del cargo:	Diseñador gráfico	
Competencias Básicas del Cargo		
Educación	Experiencia	
Enseñanza media completa, titulado en diseño gráfico o carrera a fin.	Con o sin experiencia en el área de diseño y uso de programas nivel usuario, demostrable al menos 1 año.	
Habilidades		
- Trabajo en equipo - Planificación y control de requerimientos y procedimientos - Responsable y comprometido		
Responsabilidades del Cargo		
1)Conocer, ejecutar y realizar las instrucciones de sus cargos superiores 2)Contribuir al logro de los Objetivos y Metas. 3)Diseñar de acuerdo a los requerimientos establecidos y en tiempos requeridos.		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4-3 Descripción de cargo, perfil Personal de ensamblado

Nombre del cargo:	Personal de ensamblado	
Competencias Básicas del Cargo		
Educación	Experiencia	
Enseñanza media completa	Con o sin experiencia en el área de ensamblaje y logística, 1 año experiencia demostrable	
Habilidades		
- Trabajo en equipo - Planificación y control de requerimientos y procedimientos - Responsable y comprometido - Ejecutar ensamblaje de productos en forma ordenada y eficiente		
Responsabilidades del Cargo		
1) Conocer, ejecutar y realizar las instrucciones de sus cargos superiores 2) Contribuir al logro de los Objetivos y Metas. 3) Realizar ensamblaje de productos requeridos de acuerdo a instrucciones de su superior a cargo.		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4-4 Descripción de cargo, perfil secretaria y organizadora

Nombre del cargo:	Secretaria y organizadora	
Competencias Básicas del Cargo		
Educación	Experiencia	
Enseñanza media completa	Con o sin experiencia en el área de administración, facturas, organización documentos, maneja de programas nivel usuario	
Habilidades		
- Trabajo en equipo - Planificación y control de requerimientos y procedimientos - Responsable y comprometido		
Responsabilidades del Cargo		
1) Conocer, ejecutar y realizar las instrucciones de sus cargos superiores 2) Contribuir al logro de los Objetivos y Metas. 3) Mantener orden de documentos, organización, ejecutar labores administrativas asignadas por su superior.		

Fuente: Elaboración propia

4.4.1.5. Gastos en personal

Tabla 4-5 Gasto en personal

SUELDOS				
Cargo	Remuneración Mensual (\$)	UF	Remuneración anual (\$)	UF
Jefe de operaciones y abastecimiento	\$550.000	15,831	\$6.600.000	189,970
Diseñador gráfico	\$500.000	14,392	\$6.000.000	172,700
Personal de ensamblado	\$400.000	11,513	\$4.800.000	138,160
Secretaria y organizadora	\$400.000	11,513	\$4.800.000	138,160
TOTAL	\$1.850.000	53,249	\$ 22.200.000	638,988

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

4.4.2. Legal

En cuanto al ordenamiento del país, sabemos que se basa en reglamentos, leyes, decretos y costumbres que son parte de la constitución propia del nuestro país, esto se refleja en normativas que pueden ser del ámbito permisivas como de alguna manera negativas, en otras palabras, que afectes al desarrollo de nuestro proyecto.

A través de este punto se estudiará la viabilidad legal, aludiendo al funcionamiento o desarrollo del proyecto, sin infringir las leyes establecidas en el ámbito local.

Todas las sociedades que estarán relacionadas con nuestro proyecto se le deben considerar los aspectos legales que las rigen, esto se realiza enfocándose a la visión a nivel país de las leyes y reglamentos establecidos.

4.4.2.1. Marco legal vigente nacional

Esta sección hará referencia a disposiciones y reglamentos que constituyen parte del marco legal vigente nacional.

Para este caso, se deben realizar trámites en la Ilustre Municipalidad de Valparaíso, Conservador de Bienes Raíces, Servicio de Impuestos Internos, Inspección del Trabajo, entre otras instituciones.

- Municipalidad de Valparaíso

Institución encargada de los permisos de operación y funcionamiento del proyecto.

- Conservador de Bienes Raíces

Institución encargada de registrar la sociedad para que esté en correcto funcionamiento. Paralelamente, se 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.

- Servicio de Impuestos Internos

Institución destinada a otorgar la iniciación de actividades y velar por los impuestos a los cuales deba atenerse el proyecto.

- Inspección del Trabajo

Institución dedicada a la fiscalización en materia laboral. El proyecto deberá contemplar contratos y las exigencias propias de mismo, a fin de dar cumplimiento a las normas impuestas.

4.4.2.2. Políticas de desarrollo industrial

Para este proyecto la sociedad que se implementa estandariza la repartición en partes equivalentes acorde al aporte realizado por cada uno de los inversionistas

4.4.2.3. Aspectos legales del giro del proyecto

El proceso de llevar a cabo la creación de una empresa se realiza obteniendo una patente comercial la cual será otorgada por la municipalidad correspondiente.

Este proceso de obtención de patente comercial conlleva una serie de diversos trámites, los cuales se deben realizar a través de distintas etapas y por sobre todo en un orden determinado.

- Constitución de la sociedad
- Declaración inicio de actividades
- Timbre y firma documentos correspondientes
- Trámites y obtención patente comercial

4.4.2.3.1. Constitución de una sociedad

Los pasos para la constitución de la sociedad son los siguientes:

- El abogado deberá redactar el borrador de la escritura pública.
- Posteriormente la escritura se lleva a notaría donde se realiza la escritura pública, obteniendo así un extracto de la escritura.
- El extracto se lleva Bienes Raíces e inscritos de comercio.
- Publicación correspondiente en el diario oficial.
- Entrega de comprobante de la publicación a notaría.

4.4.2.3.2. Iniciación de actividades

Para poder realizar actividades de carácter comercial se necesita un identificador, el llamado Rut de la empresa, este se obtiene posterior al registrarnos en Servicio de Impuestos Internos(SII).

Se deberá rellenar el formulario 4415 que corresponde a inscripción Rol Único Tributario y/o declaración de inicio de actividades. Para esto previamente se debe haber declarado la naturaleza y el monto del capital con el que cuenta la empresa.

Los requisitos necesarios para dar inicio a este trámite son:

- Acreditar domicilio mediante el Rol de evalúo de la propiedad, certificado del evalúo, último recibo de contribuciones de bienes raíces, o la inscripción en Conservador de Bienes Raíces. En caso contrario, de no ser el propietario del domicilio se debe presentar un contrato de arriendo legalizado en notaría.
- Documento original y/o fotocopia legalizada de la escritura y su constancia de inscripción en el registro de comercio. (SII).
- Acreditar mediante comprobante su publicación en el diario oficial.

4.4.2.3.3. Timbraje de documentos

Se debe rellenar el formulario 3230 para dar inicio al timbraje de documentos, no se debe olvidar tener el rut identificador de la empresa.

Se solicita el formulario 29 correspondiente a la declaración mensual del IVA.

En Servicio de Impuestos Internos se legalizan todos los documentos que acrediten las distintas operaciones comerciales.

4.4.2.3.4. Patente comercial

Para la obtención de una patente comercial se debe contar con la siguiente documentación:

- La correspondiente escritura, con la finalidad de poder respaldar la verídica constitución de la sociedad, protocolos establecidos del extracto y publicaciones el diario oficial.
- Declaración jurada de capital tributario por parte de la empresa.
- Inicio de actividades declaradas en el Servicio de Impuestos Internos.
- Todo tipo de documentos que acrediten el título por el cual se va a ocupar una propiedad, en caso de no ser el propietario, contrato de arriendo o certificado de dominio de un espacio determinado.

- Informe de factibilidad, permisos de edificación, recepción final de inmuebles entregada por la Dirección de Obras de la municipalidad respectiva.
- Informe sanitario del Seremi de Salud, autorización previa de funcionamiento.

Observación: el pago de la patente se debe realizar en modalidad presencial y existe la posibilidad de cancelar en 2 cuotas.

4.4.2.4. Incentivos

El periodo de puesta en marcha del proyecto se llevará a cabo en momento de alta complejidad y sujeto a posibles contingencias que pueden impactar de manera negativa en el desarrollo de la empresa, es por esta razón que al menos al inicio del proyecto no se considerarán incentivos.

4.4.2.5. Aspectos laborales

En este proyecto es obligatorio el cumplimiento de las normativas sobre contratos laborales, protección y seguridad del personal. Para esto se debe considerar la normativa chilena del código laboral DFL número1.

4.4.2.6. Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente

Los costos asociados y generados de nuestro proyecto podrán ser clasificados de dos formas: Cualitativa y cuantitativamente.

- Los costos cualitativos están asociados a un incremento, cuando existen retrasos e incumplimientos en la marcha del proyecto, esto producto de la demora en la tramitación de documentos o hasta el retraso en la aprobación de estos mismos para poder comenzar con la puesta en marcha de nuestro proyecto.
- Los costos cuantitativos están asociados a un porcentaje del capital social, a tarifas que pueden llegar a fijar las instituciones y que impacten al proyecto, como son los honorarios por abogados y trámites en organismos públicos o también el avalúo de propiedades.

4.4.3. Societaria

La estructura societaria es la encargada de determinar el poder que tiene asignado cada socio, como también quien va a tomar las decisiones y como se estructurará la empresa a nivel interno.

4.4.3.1. Relación entre los inversionistas

La estructura de sociedad para este proyecto corresponderá a una Sociedad por Acciones (SpA), esta tiene como característica que su composición dice relación con una o más personas naturales o jurídicas, cuya participación en el capital es representada por el tipo de acciones que poseen.

Se destaca qué socios pueden administrar sus intereses por sí mismos y realizar inversiones en otros proyectos en forma individual sin el consentimiento de los otros socios cuando ellos estimen pertinente.

4.4.3.2. Estructura societaria

Como se definió anteriormente será una sociedad por acciones, teniendo las siguientes características:

- Es la más adecuada por los emprendedores, ya que está pensada en empresas de capital de riesgo, y pueden ir incorporando nuevos accionistas según las necesidades de la empresa.
- Esta tiene variedad de accionistas los cuales participan en el capital a través de sus acciones.

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

La estructura societaria permite así mismo la legalidad de esta ya que es un requisito fundamental para poder introducirse en el sistema tributario.

Se estima un monto asociado de acuerdo a los siguientes factores relacionados con la formación de la estructura societaria:

1. Gastos legales (servicios de abogado), a fin de entregar asesoría jurídica y legal y formación en la estructura societaria.

- 2. Gastos notariales, deben ser realizados para la autenticación de los estamentos de la estructura societaria y todo documentos asociados.
- 3. Gastos de publicación y declaración de escritura en el diario oficial.
- 4. Gastos asociados a Conservador de Bienes Raíces, requeridos y necesarios para la inscripción de la estructura societaria a formar.

Tabla 4-6 gastos de puesta en marcha.

Gastos	Costo Total (\$)	UF
Abogado	\$84.000	2,418
Notaría	\$30.000	0,863
Remodelación	\$3.500.000	100,741
Publicación Diario Oficial	\$15.000	0,432
marketing	\$350.000	10,074
Patente comercial	\$1.600.000	46,053
TOTAL	\$5.579.000	160,582

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

4.4.4 Prefactibilidad Tributaria

El sistema tributario hace referencia a declarar y pagar los tributos asociados a la actividad que se desarrolle en la empresa.

4.4.4.1. Sistema Tributario Mecanismos de Determinación de gastos en impuestos

Basándonos en el decreto de la ley 824, que tiene que ver con el impuesto a la renta y en conformidad al tipo de sociedad, se establece lo siguiente:

- La empresa está obligada cumplir con la normativa vigente referente a la declaración de su contabilidad de manera completa, además de pagar un impuesto de un 25% a partir del 2017 en adelante a las rentas percibidas por la empresa durante el año comercial, esto debido a que la empresa forma parte de los contribuyentes de primera categoría.
- En relación con el punto mencionado anteriormente, la empresa deberá declarar y cancelar mensualmente lo siguiente:

1. Por todas las compras y ventas realizadas en un periodo de un mes, la empresa deberá cancelar el llamado IVA (impuesto al valor agregado), que es equivalente al 19 % de lo anterior mencionado.
2. La empresa estará obligada a cancelar los pagos previsionales, que es un porcentaje de sus ingresos brutos mensuales percibidos.

4.4.5. Prefactibilidad financiera

Se realizará un análisis financiero, evaluando las distintas fuentes de financiamiento con las que se podría contar para realizar el proyecto.

Estas fuentes pueden ser:

- Con financiamiento propio.
- Con créditos a través de entidades bancarias.
- Con modalidad mixta (con financiamiento propio + crédito bancario).

4.4.5.1. Fuentes de financiamiento

El proyecto contará con una modalidad mixta, por una parte, se dispondrá de un capital aportado por el propio inversionista (recursos propios) y también se complementará con créditos a través de entidades bancarias.

La inversión inicial del proyecto corresponderá a todos los recursos mencionados anteriormente y se incluye el capital de trabajo, inversión de equipos y maquinarias, gastos de puesta en marcha y un porcentaje que se debe considerar para cualquier tipo de imprevistos que puedan surgir durante el desarrollo del proyecto.

Se considerarán tres escenarios de evaluación.

- Proyecto puro: Donde el inversionista contará con el 100% del capital para poder aportar a la inversión inicial del proyecto.
- Proyecto financiado un 25 %: Se considerará un crédito bancario que pueda solventar el 25 % de la inversión y el otro 75 % será aportado por el inversionista a través de recursos propios.

- Proyecto financiado un 50%: Se considerará un crédito bancario que pueda solventar el 75% de la inversión inicial y el otro 50 % será aportado por el inversionista a través de recursos propios.

Con la finalidad de buscar la opción de financiamiento más adecuada se procederá a analizar los 3 escenarios anteriormente propuestos desde el punto de vista de la conveniencia del inversionista.

Se usará la metodología de solicitar créditos bancarios de pequeñas empresas, los denominados créditos pyme, ya que estos cuentan con un menor porcentaje de interés. De esta manera con créditos de largo plazo se cubrirá la inversión inicial y de ser necesario se solicitarán créditos de corto plazo para financiar los primeros años del proyecto, en caso de no poder autofinanciarse.

4.4.5.2. Instituciones crediticias

Se refiere a toda institución ya sea pública o privada que se dedique a otorgar préstamos hacia terceros.

Banco Estado

Esta entidad cuenta con un financiamiento para los pequeños empresarios, para que puedan disponer de un capital de trabajo, el cual le permitiría al inversionista comprar máquinas e insumos necesarios para su proyecto, realizar pagos a sus proveedores o incluso a sus trabajadores o “en realidad” para financiar cualquier necesidad que requiera el inversionista.

Condiciones:

- El monto máximo que se puede solicitar es 500 UF y será entregado al solicitante en pesos chilenos, esto está sujeto a la capacidad de pago que tenga el negocio.
- Los plazos de pago variaran entre 12 a 120 meses como máximo.
- Se aplica una tasa de interés fijo por lo que dure la vigencia del contrato.

Banco Santander Empresas

Esta entidad cuenta con un tipo de línea para una cuenta del tipo empresa llamada B11, la cual ofrece financiamiento y refinanciamiento de inversiones de la pequeña y mediana empresa (pyme).

Condiciones:

- Estos créditos otorgados por el banco pueden ser en \$ (pesos chilenos) o UF (Unidad de Fomento).
- Se puede aplicar una tasa de interés fija o variable.
- Cuenta con un plazo de 3 a 10 años y poseen un periodo de gracia de hasta 24 meses.

4.4.5.3. Leasing

Los leasing permiten financiar maquinaria industrial, oficinas, grúas horquillas, vehículos, computadores, hasta en un 100% en la moneda que se desee (UF, US\$, \$).

Este proceso consiste en una forma de financiamiento donde se realiza un contrato de arrendamiento a un plazo determinado, en donde el arrendatario paga cuotas mensuales que en su totalidad cubren el valor del bien. Cuando se finaliza el contrato, el arrendatario tiene la alternativa de adquirir dicho bien, pagando la cuota de opción de compra.

Para este proyecto no se considerará este tipo de financiamiento, ya que consideramos que con el financiamiento bancario, bastaría para cubrir los gastos asociados a la marcha del proyecto.

4.4.5.4. Costos de financiamiento

Una vez habiendo escogido el tipo de financiamiento para el proyecto, ya sea como un proyecto puro, con un 25% o un 50% de financiación a través de entidades bancarias se procederá a buscar la menor tasa de interés con la finalidad de generar el menor costo posible en interés asociados por inversión.

4.4.6. Ambiental

Los desechos generados a lo largo del proyecto serán eliminados y retirados como basura doméstica (servicio que otorga la comuna).

Los sobrantes de papeles utilizados para la fabricación de los productos pueden ser enviados a contenedores de reciclaje, “por ende” contribuye al cuidado del medio ambiente.

Mayormente no se considera un impacto ambiental negativo en relación al proyecto.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5.5. Evaluación económica

Este capítulo mostrará si el proyecto es realmente factible o no, por lo cual se realizará una evaluación económica del proyecto, analizando todos los factores económicos que puedan intervenir en el transcurso de su desarrollo.

5.5.1. Consideraciones por utilizar

Este proyecto se evaluará a través de un flujo de caja para determinar su viabilidad y se considerará un financiamiento externo de un 50% y un 75%.

El valor de la UF (unidad de fomento), se calculará al día 19/11/22 a un valor equivalente a \$34.742,41, la cual se pagará en pesos chilenos.

Para obtener resultados económicos confiables una vez realizada la evaluación del proyecto, se utilizarán indicadores económicos como el Pri (periodo de recuperación de la inversión), Tir (tasa interna de retorno) y el Van (valor actual neto).

Este proyecto tiene un horizonte de 5 años y se utilizará una tasa de descuento equivalente a un 10,36%, la cual tendrá la finalidad de ir actualizando los flujos de dinero en sus distintos periodos.

5.5.1.1. Impuestos

Según servicio de impuestos internos, por ser una empresa comercial, industrial, minera u otras se debe aplicar un impuesto a las rentas de capital, este impuesto es llamado:

- Impuestos a la Renta de Primera categoría, correspondiente a un 27% año 2022.

Tabla 5-1 Impuesto a la Renta de Primera Categoría (Artículo 20 Ley de Impuesto a la Renta)

Año Tributario	Año Comercial	Tasa	Circular SII
2017	2016	24%	Nº 52, 10.10.2014
2018 y siguientes	2017 y siguientes	25%	Nº 52, 10.10.2014
2018	2017	25,50%	Nº 52, 10.10.2014
2019 y siguientes	2018 y siguientes	27%	Nº 52, 10.10.2014

Fuente: Servicio de Impuestos Internos

5.5.1.2. Valor residual

Cuando se habla de valor residual, se está refiriendo al valor de venta de los activos al precio de mercado. Dentro de este proyecto a cada activo se le asignó un valor venta de un 30% de su valor de compra.

5.5.1.3. Depreciaciones y valor libro

Existe una ley sobre el impuesto a la renta y dentro de ella contiene el artículo 31, el cual detalla la depreciación para empresa, donde se establece una cuota anual por concepto de depreciación de bienes de activos inmovilizados, como gasto necesario para poder producir la renta.

En SII (Servicio de Impuestos Interno), la vida útil ya se encuentra establecida, la cual se utilizará para el cálculo de depreciación.

Tabla 5-2 Depreciación

Depreciación acelerada (UF)											
ACTIVOS	Cantidad	Valor Compra	Tiempo	1	2	3	4	5	VL	Valor Venta 30%	Vta-VL
Notebook TUF Gaming A15 FA506QM-HN076W AMD Ryzen 7 NVIDIA GeForce RTX 3060 16GB RAM 512GB SSD 15.6	1	33,68	2	16,84	16,84	0	0	0	0,00	10,10	10,10
Impresora Multifuncional Pixma G3110	2	10,36	1	10,36	0,00	0	0	0	0,00	3,11	3,11
iPhone 12 64GB Black	1	18,42	2	9,21	9,21	0	0	0	0,00	5,53	5,53
Escritorio Estándar 120 X 60 cm. Laminado Compacto con Cajonera y Llave	4	17,27	2	8,63	8,63	0	0	0	0,00	5,18	5,18
Notebook Asus Vivobook I3 8GB 256GB SSD 15.6 W11	2	20,72	2	10,36	10,36	0	0	0	0,00	6,22	6,22
Silla de Escritorio Favatex	5	15,11	2	7,55	7,55	0	0	0	0,00	4,53	4,53
Mesa de Plegable Multiuso 122 X 60 cm. Polietileno Alta Densidad	2	3,40	2	1,70	1,70	0	0	0	0,00	1,02	1,02
sofá de oficina	3	13,82	2	6,91	6,91	0	0	0	0,00	4,14	4,14
Estantería color verde 172x90x30 cm	7	9,06	2	4,53	4,53	0	0	0	0,00	2,72	2,72
Máquina de corte cameo 4	1	12,38	5	2,48	2,48	2,48	2,48	2,48	0,00	3,71	3,71
Guillotina CL120	2	3,45	1	3,45	0,00	0	0	0	0,00	1,04	1,04
Tijeras de corte c/u	3	0,14	1	0,14	0,00	0	0	0	0,00	0,04	0,04
Pistola de silicona	2	0,29	1	0,29	0,00	0	0	0	0,00	0,09	0,09
TOTAL				82,46	68,21	2,48	2,48	2,48	0,00	47,43	47,43

Fuente: Elaboración propia, depreciación en base a SII
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

5.5.1.4. Análisis de riesgo por modelo de fijación de precios de activos de capital)

Para valorar y desarrollar un proyecto de inversión se necesita saber la tasa de descuento, que es la rentabilidad mínima que se le exige al proyecto. Para el cálculo de la tasa de descuento se utilizará el Modelo de Valoración del Precio de los activos de Capital o Capital Asset Pricing Model (conocido como modelo CAPM) que es una de las herramientas más utilizadas en el área financiera para determinar la tasa de retorno requerida para un cierto activo. A continuación, se detalla la fórmula:

$$E_i = R_f + B_i (E_m - R_f)$$

Dónde:

- E_i: rentabilidad esperada de una inversión.
- R_f: el rendimiento de un activo libre de riesgo.
- B_i: beta de una inversión, o la volatilidad de una inversión en relación con el mercado en general.
- E_m: el retorno esperado de mercado.

5.5.1.5. Tasa libre de riesgo (Rf)

La Tasa libre de riesgo, se obtiene a través de un promedio que entregan los intereses de los bonos en UF a 5 años, entregados por el Banco Central para los últimos 10 años.

A continuación, en la Tabla 5-3, se pueden ver las tasas de los últimos 10 años y el promedio, este último será utilizado para el cálculo de la tasa final.

Tabla 5-3										
Bonos en UF a 5 años (BCU, BTU)	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	2,36	2,34	1,54	1,12	1,14	1,04	1,17	0,39	-0,50	0,40

- Promedio: 1, 1

Fuente: Elaboración propia

5.5.1.6. 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 precio selectivo de acciones (IPSA), entregado por la Bolsa de Comercio de Santiago para los últimos 10 años en los mercados de renta variable

Tabla 5-4										
Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Variación %	3	-14	4,1	-4,4	12,8	34,0	-8,3	-8,5	-10,5	3,1

- Promedio: 10,27

5.5.1.7. Beta

La constante según tipo de negocio (B), entregada por Aswath Damodaran, actualizada en enero de 2022, corresponde al valor de beta en la sección de Retail ventas x mayor.

Tabla 5-5

Nombre industria	Número de empresas	Beta	Relación D/E	Tasa efectiva impuestos	Beta no apalancada	Efectivo/ valor de la empresa
Servicios Retail distribuidor	108	1,01	15.23%	2.64%	0.91	5.52%

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

5.5.1.8. Cálculo para la tasa de descuento.

- RF: 1,1
- RM: 10,27
- Beta: 1,01

$Ei = Rf + Bi (Rm - Rf)$

$Ei = 1,1 + 1,01(10,27 - 1,1) = 10,36$

Por lo tanto, la tasa de descuento será del 10,36%

5.5.1.9. Condiciones Crediticias

Para la evaluación crediticia se opta por el crédito para pequeñas empresas del Banco Estado con una tasa anual de 3,85% y un plazo de 4 años. Para la amortización de la deuda en el crédito a largo plazo, se calcula el valor de la cuota con la siguiente fórmula:

$PMT = VP * \left(\frac{(1+i)^n * i}{(1+i)^n - 1} \right)$

Dónde:

- VP: Valor presente del crédito.
- i: Tasa de interés.
- N: Número de períodos.

5.5.2. Ingresos

Los ingresos anuales por ventas serán calculados en base a la demanda futura tanto la capacidad productiva (oferta) proyectada para el horizonte del proyecto y el precio de introducción del producto considerado a partir de los establecidos en el mercado. Para ello se recopila información de la encuesta realizada en el capítulo 2.

Con la Pregunta número 5 de la encuesta se determina que las personas mayoritariamente tienen una cantidad de invitados a sus celebraciones entre 11 a 20 personas. Por lo tanto, se calcula el promedio dando como resultado que a cada persona encuestada tendría una media de 15 personas de invitados.

La ciudad de Placilla cuenta con una población aproximada de 40.000 habitantes y cabe mencionar que la encuesta realizada fue a 54 personas.

Pregunta de 4 de encuesta realizada

5) cuántas personas usted invitaría a una celebración?

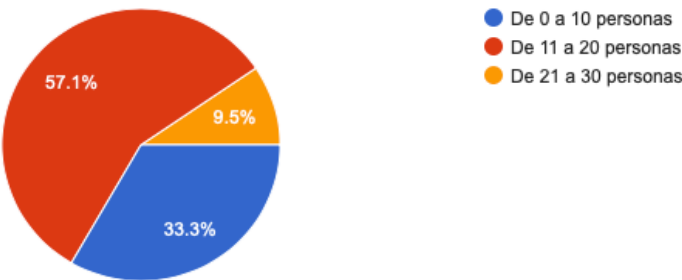


Tabla 5-6 Ingresos

tabla de ingresos

Descripción	Cantidad en 1 celebración	Precio venta
Banderines	15	\$15.000
Invitaciones	15	\$9.000
cajas de cumpleaños	15	\$18.240
topper	1	\$4.300
total	46	\$46.540

	\$	UF
Por 8 pedidos máximo al día	\$372.320	10,717
por 5 días a la semana	\$1.861.600	53,583
por 4 semanas del mes	\$7.446.400	214,332
por 11 meses (mes 1 se considera 0 ingresos)	\$81.910.400	2357,649

Fuente: Elaboración propia,
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

5.5.2.3. Egresos

Esta sección define todos los egresos que contemplé el proyecto, esto va en relación con los gastos y costos que estén relacionados a las actividades de la empresa.

Tabla 5-7 Egresos Anuales Proyectados

total de egresos						
Año	0	1	2	3	4	5
Egresos - (costos de producción)		1414,59	1428,74	1443,02	1457,45	1472,03
Insumos, subproductos		73,17	73,90	74,64	75,39	76,14
Sueldos (remuneraciones)		638,99	638,99	638,99	638,99	638,99
Servicios básicos		38,34	38,72	39,11	39,50	39,90
total		2165,09	2180,35	2195,76	2211,33	2227,05

Fuente: Elaboración propia,
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

5.5.2.4. Moneda a utilizar

Este proyecto utilizará la moneda llamada unidad de fomento (UF), para poder realizar la evaluación económica necesaria.

La justificación de la selección de esta moneda va enfocada a la reajustabilidad que posee, ya que esta es reajustada mes a mes de acuerdo con la inflación de cada periodo.

Todos los cálculos y valores expresados son al valor de la UF al día 19 de noviembre 2022, cuyo valor es \$ 34.742,41.

5.5.2.5. Inversión inicial

La siguiente tabla representa el desglose de la inversión inicial que se deberá realizar.

Tabla 5-8 inversión inicial

Inversión inicial	costo (\$)	costo (Uf)
Costos de instalación y puesta en marcha	\$5.579.000	160,58
Capital de trabajo	\$5.208.999	149,93
Activo fijo	\$5.492.600	158,09
SUBTOTAL (inversión inicial)	\$16.280.530	468,61
imprevistos 6%	\$976.832	28,12
TOTAL INVERSION INICIAL	\$17.257.435	496,72

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

5.5.2.6. Valor libro de un activo

El valor libro se define como la diferencia entre el valor de compra y la depreciación acumulada al momento de vender el activo. Para el caso de este proyecto y de acuerdo con el punto anterior, en donde se usó el método de depreciación acelerada, el valor libro es igual a cero, puesto que no existen períodos sin depreciar, tal como se observa en la tabla 5-2 Depreciación.

5.5.2.7. Valor residual de un activo

El valor residual es el precio de venta de un activo, después de que haya llegado el final de su vida útil y restando el costo de venta.

5.5.2.8. Reinversiones

Se estima conveniente no realizar reinversiones en activos fijos ya que la vida útil de estos se encuentra dentro de los 5 años del proyecto por lo que durante los periodos del proyecto se encuentran operativos.

5.5.2.9. Amortización

Amortización se refiere al pago parcial o total de una deuda. Es una reducción gradual de una deuda, mediante pagos periódicos o iguales con la finalidad de alcanzar a pagar los intereses y liquidar la deuda a su vencimiento. En las tablas 5.7.1 y 5.7.2 se muestran la amortización de crédito para proyecto financiado en 50% y 75% respectivamente

Tabla 5-9 Amortización del crédito 50%

tabla amortización 50%				valor cuota-interés	capital inicial-amortización
	número cuota	capital inicial	interés	valor cuota amortización	capital adeudado
	1	248,36	12,42	57,37 44,95	203,42
	2	203,42	10,17	57,37 47,19	156,22
	3	156,22	7,81	57,37 49,55	106,67
	4	106,67	5,33	57,37 52,03	54,63
	5	54,63	2,73	57,37 54,63	0,00

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 5-10 Amortización del crédito 75%

tabla amortización 75%	valor cuota-interés			capital inicial-amortización	
	número cuota	capital inicial	interés	valor cuota amortización	capital adeudado
	1	372,54	18,63	86,05 67,42	305,12
	2	305,12	15,26	86,05 70,79	234,33
	3	234,33	11,72	86,05 74,33	160,00
	4	160,00	8,00	86,05 78,05	81,95
	5	81,95	4,10	86,05 81,95	0,00

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

5.5.3. Flujos de caja proyecto puro y financiado

A continuación, se representan 3 flujos de cajas con distintos tipos de financiamiento.

- El primero financiado completamente por el inversionista del proyecto.
- El segundo será financiado al 50% por una entidad bancaria.
- El tercero será financiado al 75% por una entidad bancaria.

Tabla 5-11 flujo de caja proyecto puro

Proyecto puro						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos +		2357,65	2381,23	2405,04	2429,09	2453,38
Egresos - (costos de producción)		-1414,59	-1428,74	-1443,02	-1457,45	-1472,03
Insumos, subproductos		-73,17	-73,9	-74,64	-75,39	-76,14
Sueldos (remuneraciones)		-638,99	-638,99	-638,99	-638,99	-638,99
Servicios básicos		-38,34	-38,72	-39,11	-39,5	-39,9
Margen =		192,56	200,88	209,28	217,76	226,33
Depreciación -		-82,46	-68,21	-2,48	-2,48	-2,48
Dif x venta de act. VL +/-						47,43
Valor Residual +						
Valor libro -						
intereses L.P						
Intereses C.P						
Utilidad a.i =		110,11	132,67	206,8	215,28	271,28
Impuestos - (27%)		-29,73	-35,82	-55,84	-58,13	-73,25
Utilidad d.i =		80,38	96,85	150,97	157,16	198,03
Depreciación +		82,46	68,21	2,48	2,48	2,48
Inversiones -	-346,79					
Valor libro -						
Créditos l.p +						
Créditos c.p +						
Amortizaciones crédito lp -						
Amortizaciones crédito cp -						
Capital de trabajo +/-	-149,93					149,93
Flujo de caja =	-496,72	162,83	165,06	153,44	159,63	350,44
FC actualizado =	-496,72	147,55	135,52	114,16	107,62	214,07
FC acumulado =	-496,72	-349,17	-213,65	-99,49	8,13	222,2

PRI	4
VAN	222,2
TIR	25%

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 5-12 flujo de caja proyecto financiado al 50%

Proyecto financiamiento 50%						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos +		2357,65	2381,23	2405,04	2429,09	2453,38
Egresos - (costos de producción)		-1414,59	-1428,74	-1443,02	-1457,45	-1472,03
Insumos, subproductos		-73,17	-73,9	-74,64	-75,39	-76,14
Sueldos (remuneraciones)		-638,99	-638,99	-638,99	-638,99	-638,99
Servicios básicos		-38,34	-38,72	-39,11	-39,5	-39,9
Margen =		192,56	200,88	209,27	217,76	226,32
Depreciación -		-82,46	-68,21	-2,48	-2,48	-2,48
Dif x venta de act. VL +/-						47,43
Valor Residual +						
Valor libro -						
intereses L.P		-12,42	-10,17	-7,81	-5,33	-2,73
Intereses C.P						
Utilidad a.i =		97,68	122,49	198,98	209,94	268,54
Impuestos - (27%)		-26,37	-33,07	-53,73	-56,68	-72,51
Utilidad d.i =		71,31	89,42	145,26	153,26	196,04
depreciación +		82,46	68,21	2,48	2,48	2,48
Inversiones -	-346,79					
Valor libro -						
Créditos l.p +	248,36					
Créditos c.p +						
Amortizaciones crédito lp -		-44,95	-47,19	-49,55	-52,03	-54,63
Amortizaciones crédito cp -						
Capital de trabajo +/-	-149,93					149,93
Flujo de caja =	-248,36	108,82	110,44	98,18	103,71	293,81
FC actualizado =	-248,36	98,6	90,68	73,05	69,91	179,48
FC acumulado =	-248,36	-149,75	-59,08	13,97	83,88	263,36

PRI	3
VAN	263,36
TIR	41%

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 5-13 flujo de caja proyecto financiado al 75%

Proyecto financiamiento 75						
Año	0	1	2	3	4	5
Ingresos +		2357,65	2381,23	2405,04	2429,09	2453,38
Egresos - (costos de producción)		-1414,59	-1428,74	-1443,02	-1457,45	-1472,03
Insumos, subproductos		-73,17	-73,9	-74,64	-75,39	-76,14
Sueldos (remuneraciones)		-638,99	-638,99	-638,99	-638,99	-638,99
Servicios básicos		-38,34	-38,72	-39,11	-39,5	-39,9
Margen =		192,56	200,87	209,28	217,76	226,32
depreciación -		-82,46	-68,21	-2,48	-2,48	-2,48
Dif x venta de act. VL +/-						47,43
Valor Residual +						
Valor libro -						
intereses L.P		-18,63	-15,26	-11,72	-8	-4,1
Intereses C.P						
Utilidad a.i =		91,47	117,41	195,08	207,28	267,17
Impuestos - (27%)		-24,7	-31,7	-52,67	-55,97	-72,14
Utilidad d.i =		66,78	85,71	142,41	151,32	195,04
depreciación +		82,46	68,21	2,48	2,48	2,48
Inversiones -	-346,79					
Valor libro -						
Créditos l.p +	372,54					
Créditos c.p +						
Amortizaciones crédito lp -		-67,42	-70,79	-74,33	-78,05	-81,95
Amortizaciones crédito cp -						
Capital de trabajo +/-	-149,93					149,93
Flujo de caja =	-124,18	81,81	83,13	70,56	75,75	265,5
FC actualizado =	-124,18	74,13	68,25	52,49	51,06	162,18
FC acumulado =	-124,18	-50,04	18,21	70,7	121,77	283,95

PRI	2
VAN	283,95
TIR	67%

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Tabla 5-14 resumen indicadores proyecto puro y con financiamientos

Financiamiento %	VAN	TIR	PRI
Proyecto puro	222,2	25%	4
financiado 50%	263,36	41%	3
Financiado 75%	283,95	67%	2

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

5.5.4. Sensibilización del precio y costos

2. En la tabla 5-15 se observa la variación del precio, es decir, hasta cuándo podría disminuir, dando como resultado que puedan variar hasta un -18,2, en este punto se obtiene un VAN equivalente a 0.

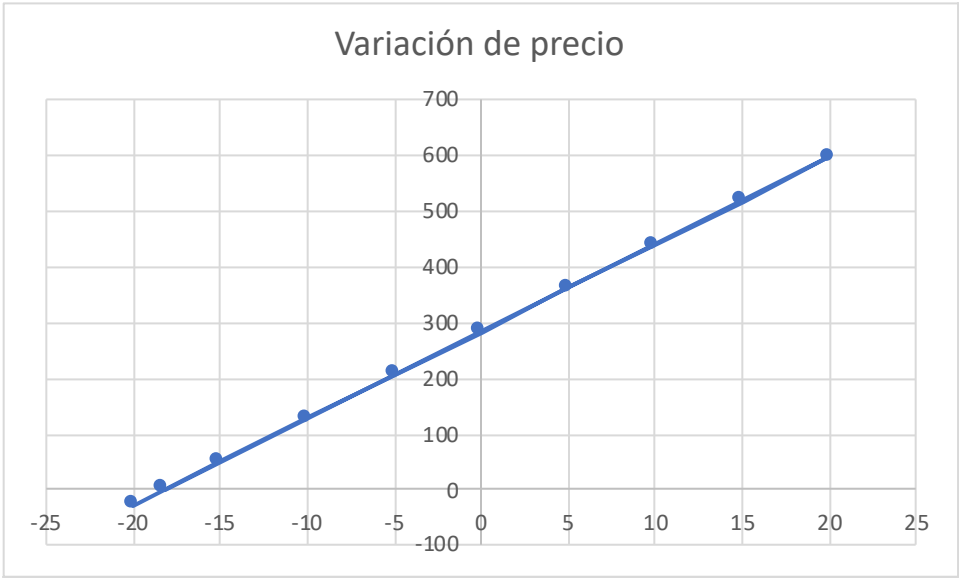
Tabla 5-15 Variación de precio

Variación de precio	VAN
-20	-27,95
-15	50,02
-10	128
-5	205,97
0	283,95
5	361,93
10	439,9
15	517,88
20	595,85
-18,2	0

Fuente: Elaboración propia

Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Gráfico 5-1 variación de precio



Fuente: Elaboración propia

Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

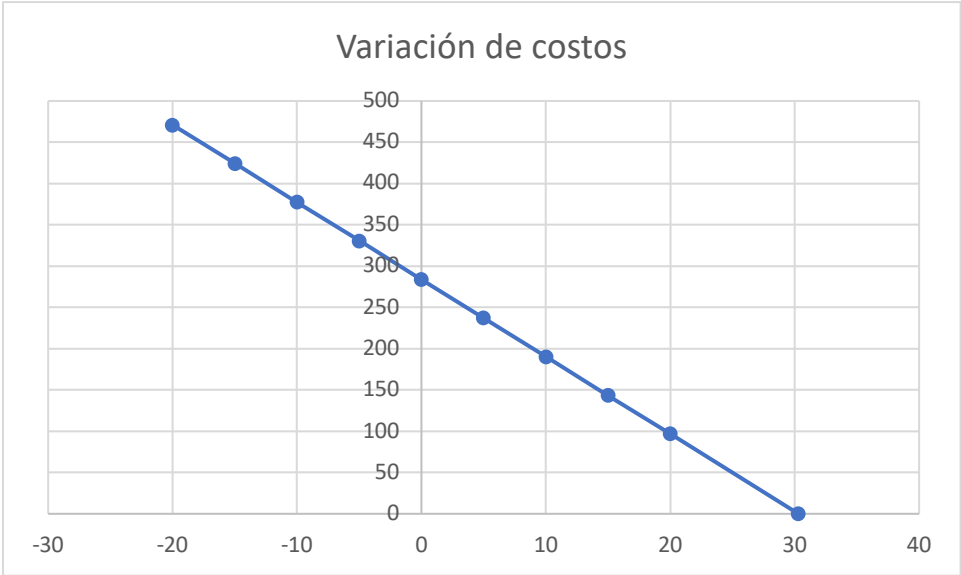
3. En la tabla 5-16 también se observa la variación de los costos (egresos), entregando como resultado que se puede aumentar hasta en un 30,3%, ya que en este punto se obtiene un VAN equivalente a 0.

Tabla 5-16 Variación de costo

Variación de costo	VAN
-20	471
-15	424,31
-10	377,52
-5	330,74
0	283,95
5	237,16
10	190,38
15	143,59
20	96,81
30,3	0

Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Gráfico 5-2 Variación de costo



Fuente: Elaboración propia
Nota: valor UF= \$ 34.742,41 al 19 de noviembre 2022

Conclusión

A través de lo investigado durante el recorrido de este proyecto, queda comprobado que hay una necesidad de parte de las personas para poder realizar algún tipo de celebración y que sea lo más llamativa o hermosa posible. Para esto las personas hoy en día buscan todo tipo de artículos de decoración para fiestas, pero se encuentran con una problemática , y es que las tiendas de cotillón o lugares que ofrecen este tipo de producto cuentan con un acotado stock de variedades de productos y el cliente no tiene más opción que escoger dentro de las opciones que ofrece el mercado.

Este proyecto cubrirá esa necesidad y podrá ofrecer al cliente productos personalizables, de esta manera el cliente podrá llevarse un producto que se ajuste a sus necesidades y preferencias. Por lo que se asume que cubrir esa necesidad del consumidor hace viable en primera instancia la realización del proyecto.

Se realizaron 3 flujos de caja, uno de ellos fue puro, es decir, sin financiamiento externo y dos con un financiamiento externo del 50% y 75%, obteniendo como resultado que el flujo de caja con mejor opción es el que se encuentra con financiamiento del 75% ya que tiene el menor periodo de recuperación de la inversión (PRI = 2 años) y posee un VAN de 283,95.

Realizando el proyecto puro o financiado se obtienen indicadores económicos positivos tanto del VAN, TIR Y PRI, por lo que el proyecto demuestra ser rentable.

Tabla 5-17 proyecto puro(indicadores económicos)

Financiamiento %	VAN	TIR	PRI
Proyecto puro	222,20	25%	4
Externo 50%	263,36	41%	3
Externo 75%	283,95	67%	2

Fuente: Elaboración propia

En el aspecto legal, técnico, ambiental, social, financiero y tributario, el proyecto cumple con todos los requerimientos, estándares y normativas establecidas para la ejecución y desarrollo de la empresa.

Se puede concluir que este proyecto es factible llevarlo a cabo, considerando un financiamiento del 75%, producto del VAN obtenido es el más elevado, y presentando también un retorno de la inversión muy a corto plazo (2 años).

Bibliografía

- Impuestos empresas primera categoría
https://www.sii.cl/ayudas/aprenda_sobre/3072-1-3080.html
- Banco Estado, créditos para pequeñas empresas.
www.bancoestado.cl
<https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=128>
- Método 1 betas por sector:
https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Concepto y uso VAN, TIR y PRI
<https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>
- Censo población Chile
<https://www.ine.gob.cl/ine-ciudadano/definiciones-estadisticas/censo>
- Consumo servicios básicos, agua:
<http://dpd.comunicaciones.uc.cl/2018/sabes-cuanta-agua-consumes-diariamente/>
- Consumo servicios básicos, electricidad:
<https://www.enel.cl/es/clientes/tarifas-y-regulacion/consumo-artefactos-electricos.html>
- Comparativa notebook de trabajo
<https://nanoreview.net/en/laptop-compare/asus-tuf-gaming-a15-fa506-vs-apple-macbook-pro-14-2021?m=r.2-and->
- Precio y características MacBook Pro /material adicional
[https://www.falabella.com/falabella-cl/product/15717036/Apple-MacBook-Pro-\(14-Chip-M1-Pro-CPU-8-nucleos-y-GPU-14-nucleos,-16GB-RAM,-512GB-SSD\)-color-plata/15717036?exp=tienda&kid=shopp1063fa&disp=1&gclid=Cj0KCQjw1rqkBhCTARIsAAHz7K0fQ47qJ8suH-hv_0NVCi87_gGPzACM3pc7A_qwXLJdu4dLN6cl_TkaAm8xEALw_wcB&gclsrc=aw.ds](https://www.falabella.com/falabella-cl/product/15717036/Apple-MacBook-Pro-(14-Chip-M1-Pro-CPU-8-nucleos-y-GPU-14-nucleos,-16GB-RAM,-512GB-SSD)-color-plata/15717036?exp=tienda&kid=shopp1063fa&disp=1&gclid=Cj0KCQjw1rqkBhCTARIsAAHz7K0fQ47qJ8suH-hv_0NVCi87_gGPzACM3pc7A_qwXLJdu4dLN6cl_TkaAm8xEALw_wcB&gclsrc=aw.ds)
- Características computador de trabajo
https://www.paris.cl/notebook-tuf-gaming-a15-fa506qm-hn076w-amd-ryzen-7-nvidia-geforce-rtx-3060-16gb-ram-512gb-ssd-15.6-144hz-528554999.html?utm_source=soicos&utm_medium=referral

- Comparativa de impresoras en YouTube / material adicional

https://www.youtube.com/watch?v=6N_Y9K7jcyY

- Comparación máquinas cortadoras

<https://www.thebestvinylcutters.com/cricut-explore-air-2-vs-silhouette-cameo-4/>

- Información de la localidad de placilla, Valparaíso.

https://es.wikipedia.org/wiki/Placilla_de_Peñuelas

- Información tasa de descuento

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

- Tabla de depreciación acelerada. valores

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