

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

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA
CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE REGULARIZACIÓN DE PROPIEDADES.

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

Alumno/a:

Constanza Caroline Altamirano Ramírez

Profesor Guía:

Ing. Ítalo Bruno Piazze Rubio

Fue un camino largo y con variadas experiencias vividas durante el proceso de ser estudiante universitaria, sin duda fue el camino más emocionante y esforzado que eh vivido hasta ahora en mi vida, la llegada de la maternidad a mitad de camino, me hizo poner los pies en la tierra y tomar este proceso con más impulso para poder lograr ser una profesional, cabe destacar que sin duda no lo hubiera logrado sin la ayuda de todos quienes me veían a los bebés para poder yo estudiar.

Gracias Amor Felipe Mejías Lizana por ser ese pilar que nunca me dejó caer en este proceso, sin duda un pilar con mucho refuerzo y una gran fundación, que logro sostenerme a mí y a nuestra pequeña familia.

Gracias hija Emmie Mejías Altamirano y Liam Mejías Altamirano por darme la fuerza y el espacio día a día para poder asistir a cada clase y lograr este gran triunfo de ser una mamá profesional.

Agradecer a quienes cuidaron e hicieron como si fueran sus hijos cada día que yo iba a estudiar a mi hermana María Paz y a mi ti Giovanna.

Gracias Padres, Tata, Hermanas y Hermano, Suegra y Suegro, tío y primos por ser parte de esta etapa y sin duda gracias por el apoyo que siempre me entregaron de una u otra manera, infinitas gracias.

A veces el camino se ponía difícil pero siempre recordé que el éxito es la suma de los pequeños esfuerzos repetidos día tras día.

RESUMEN

El presente trabajo de título contempla todas aquellas actividades necesarias para poder llevar a cabo una empresa especializada en la regularización de terrenos y edificaciones en la comuna de Olmué. Este tipo de servicios busca satisfacer la creciente demanda de propietarios que requieren la formalización de sus propiedades, asegurando el cumplimiento de normativas legales y urbanísticas, rigiéndose por la LGUC (Ley General de Urbanismo y Construcción).

En el análisis técnico, se identificaron los procedimientos y recursos necesarios para llevar a cabo los servicios ofrecidos, incluyendo el levantamiento topográfico, estudios técnicos y tramitaciones legales ante organismos reguladores. También se definió la estructura organizacional, los costos operativos y la infraestructura requerida para la puesta en marcha del negocio.

En el análisis económico, se proyectaron flujos de caja para un horizonte de 5 años considerando distintos escenarios de financiamiento (25%, 50% y 75%). Los indicadores financieros evaluados incluyeron el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI). Los resultados evidenciaron que, bajo las condiciones actuales, el proyecto presenta un VAN negativo y una TIR por debajo del costo de capital, lo que indica baja rentabilidad y falta de viabilidad económica.

Si bien la necesidad de este tipo de servicios en Olmué está respaldada por el crecimiento urbano de la zona, los resultados financieros sugieren la necesidad de optimizar costos operativos, incrementar las tarifas del servicio o buscar subsidios o incentivos externos para mejorar la viabilidad económica del proyecto.

ÍNDICE

CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	10
1 PRESENTACION DEL PROYECTO.....	11
1.1. OBJETIVOS DEL PROYECTO	11
1.1.1. OBJETIVOS GENERALES	11
1.1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	11
1.2. PRESENCTACIÓN CUALITATIVA DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL NEGOCIO.....	12
1.3. FODA.....	12
1.4. TAMAÑO DEL PROYECTO	13
1.5. LOCALIZACIÓN.....	14
1.6. SITUACION SIN PROYECTO V/S CON PROYECTO.....	17
1.7. ESTUDIO MERCADO	19
1.7.1. DETERMINACIÓN DEL SERVICIO	19
1.7.2. ÁREA DE ESTUDIO	19
1.7.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA	19
DEMANDA ACTUAL.....	20
1.7.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA	21
1.7.5. DETERMINACIÓN DEL PRECIO	23
1.7.6. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	23
CAPÍTULO 2: INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO.....	25
2 “INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO”	26
2.1. ESTUDIO TÉCNICO	26
2.1.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.....	26
2.1.2. DIAGRAMA DE BLOQUES.....	28
2.1.3. DIAGRAMA DE FLUJOS (FLOR SHETT).....	29
2.1.4. DIAGRAMA DE LAY OUT.....	30
2.1.5. SELECCIÓN DE EQUIPOS.	30
2.2. ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES.	32
2.2.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	32
2.2.2. PERSONAL, CARGOS, PERFILES.....	32

2.2.2.1. PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.	34
2.2.3. MARCO LEGAL.....	35
2.2.4. IMPACTO MEDIO AMBIENTAL (DECLARACIÓN O ESTUDIO).....	36
2.3. DOCUMENTOS DEL PROYECTO.....	36
2.3.1. PLANOS GENERALES DE LAS INSTALACIONES.	37
2.3.2. COTIZACIONES (ORIGINALES EN ANEXO)	38
CAPÍTULO 3: EVALUACIÓN ECONÓMICA	40
3 “EVALUACIÓN ECONÓMICA”.....	41
3.1. ANTECEDENTES FINANCIEROS.....	41
3.1.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	41
3.1.2. COSTO DE FINANCIAMIENTO (TASA Y AMORTIZACIÓN).....	41
3.1.3. VAN, TIR y PRI.	43
3.1.4. TASA DE DESCUENTO Y HORIZONTE DEL PROYECTO.	44
3.1.5. INVERSIONES	44
3.1.5.1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS Y/O TANGIBLES.....	44
3.1.5.2. INVERSIÓN EN PUESTA EN MARCHA.	46
3.1.5.3. INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.	46
3.1.6. COSTOS.	47
3.1.6.1. ESTRUCTURA DE COSTOS (FIJOS/VARIABLES).	47
3.1.6.2. COSTOS DE OPERACIÓN O DE PRODUCCIÓN.....	49
3.1.6.3. COSTO DE IMPREVISTOS.....	49
3.1.6.4. GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES.....	49
3.1.6.5. DEPRECIACIONES.	50
3.2. FLUJOS DE CAJA Y SENSIBILIZACIÓN.	51
3.2.1. FLUJO DE CAJA PURO.....	52
3.2.2. FLUJO DE CAJA CON 25 % DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO.....	53
3.2.3. FLUJO DE CAJA CON 50 % DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO.....	54
3.2.4. FLUJO DE CAJA CON 75 % DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO.....	55
3.2.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PRECIO.	56
CONCLUSIÓN.....	57

BIBLIOGRAFIA.....	58
ANEXOS	59

INDICE FIGURAS

CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO.....	10
Figura 1-1. Emplazamiento de oficina en Viña del Mar.	14
Figura 1-2. Fotografías de oficina en Viña del Mar.	15
Figura 1-3. Emplazamiento de oficina en Olmué.....	15
Figura 1-4. Fachada de oficna en Olmué.....	16
Figura 1-5. Localizacion de terreno para construcción de oficina.	16
Figura 1-6. Mapa de localización para construcción de oficina, demostrando que se encuentra en el centro de la localidad en investigación.	17
Tabla 1-1. Tabla que describe la superficie de la tierra por tipo de suelo, por región.	20
Tabla de superficie de tierra por tipo de uso, fuente de año 2022.....	20
Figura 1-7. Crecimiento estimado de la población según el INE en los próximos años.	21
Tabla 1-2. Determinación del precio por el servicio a entregar.	23
CAPÍTULO 2: INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO.....	25
Figura 2-1. Diagrama de bloques con los procesos para poder llevar a cabo una empresa de regularización de terrenos.	28
Figura 2.2- Diagrama de flujos para poder llevar a cabo una empresa de regularización de terrenos.	30
Figura 2.3- Lay Out de instalaciones de oficina en donde se llevará a cabo la empresa.	30
Tabla 2-1. Descripción del tipo y de la cantidad de equipos necesarios para la empresa.	31
Figura 2-4. Estructura organizacional del personal.....	32
Tabla 2-2. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.....	32
Tabla 2-3. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.....	33

Tabla 2-3. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.....	33
Tabla 2-4. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.....	33
Tabla 2-5. Descripción del personal que compone la empresa.	34
Tabla 2-6. Descripción del valor de la Uf con la que se trabajó en el proyecto.....	35
Tabla 2-7. Costos de sueldos del personal de la empresa.	35
Figura 2-5. Descripción de la distribución de espacios en la oficina.	38
Tabla 2-8. Detalle de valor de equipos de oficina.	38
Tabla 2-9. Detalle de valor de muebles de oficina.	38
Tabla 2-10. Detalle de valor de seguridad del personal.	39
Tabla 2-10. Detalle de valor de maquinaria de la empresa.	39
CAPÍTULO 3: EVALUACIÓN ECONÓMICA	40
Tabla 3-1. Descripción del financiamiento del proyecto.....	42
Tabla 3-2. Amortización del 25%con valores en UF.	42
Tabla 3-3. Amortización del 25% con valores en pesos.	42
Tabla 3-4. Amortización del 50%con valores en UF.	42
Tabla 3-5. Amortización del 50% con valores en pesos.	43
Tabla 3-6. Amortización del 75%con valores en UF.	43
Tabla 3-5. Amortización del 50% con valores en pesos.	43
Tabla 3-6. Resumen de indicadores básicos del proyecto.....	44
Tabla 3-7. Tabla de inversión de activos tangibles de equipos de oficina.	45
Tabla 3-8. Tabla de inversión de activos tangibles de muebles de oficina.	45
Tabla 3-9. Tabla de inversión de activos tangibles de implementos de seguridad del personal.	45
Tabla 3-10. Tabla de inversión de activos tangibles de maquinaria.....	46
Tabla 3-11. Tabla de total de inversión de activos fijos.....	46
Tabla 3-12. Tabla de inversión para puesta en marcha.	46
Tabla 3-12. Detalle de costo.....	47
Tabla 3-13. Detalle de costo fijo mensual en UF.	48
Tabla 3-14. Detalle de sueldo de personal de empresa mensual en UF.	48

Tabla 3-15. Detalle de costos de producción de la empresa.....	49
Tabla 3-16. Detalle de porcentaje de valor considerado para imprevisto.	49
Tabla 3-17. Detalle de gastos administrativos y comerciales para el funcionamiento de la empresa.	50
3-18. Tabla de depreciaciones de los activos.	51
Tabla 3-19. Detalle de flujo de caja puro.	52
Tabla 3-20. Detalle de flujo de caja con 25 % de financiamiento bancario.	53
Tabla 3-21. Detalle de flujo de caja con 50 % de financiamiento bancario.	54
Tabla 3-22. Detalle de flujo de caja con 75 % de financiamiento bancario.	55
CONCLUSIÓN.....	57
BIBLIOGRAFIA.....	58
ANEXOS	59

INTRODUCCIÓN

El crecimiento urbano acelerado y la expansión desordenada de las construcciones han generado una problemática significativa en muchas ciudades y zonas rurales, la existencia de propiedades y edificaciones sin regularizar. Esta problemática trae diversos desafíos tanto para los propietarios como para las administraciones locales, pues la falta de formalización de inmuebles impide a los propietarios poder acceder a derechos fundamentales como el uso legal de sus propiedades, la seguridad jurídica, y la posibilidad de realizar transacciones comerciales sobre dichas propiedades.

La regularización de propiedades se convierte en una necesidad para cientos de miles de personas. Los procesos de titulación y legalización de construcciones no solo otorgan seguridad y respaldo legal a los dueños de inmuebles, sino que también contribuyen al desarrollo económico local y a la mejora del ordenamiento territorial. Sin embargo, este proceso se hace ver como complejo, costoso, etc., lo que lleva a que muchos propietarios no formalicen sus propiedades.

Este Estudio de Prefactibilidad Técnica y Económica para la Creación de una Empresa de Regularización de Propiedades tiene como objetivo evaluar la viabilidad de implementar una empresa en Olmué dedicada a ofrecer servicios integrales de regularización tanto de propiedades como de construcciones realizadas en este. Para ello, se analizarán tanto los aspectos técnicos relacionados con la prestación del servicio, como los factores económicos que determinarán su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

Este estudio abordará los factores determinantes del entorno legal y normativo, los requisitos técnicos necesarios para realizar la regularización de propiedades, y se evaluarán los costos asociados a los procesos administrativos. Asimismo, se estudiará el mercado objetivo, estimando la oferta y la demanda de servicios de regularización en diferentes puntos de la comuna de Olmué, y se desarrollarán proyecciones financieras que permitan identificar la viabilidad económica de la empresa propuesta.

El análisis de estos factores será fundamental para determinar si la creación de una empresa de este tipo representa una oportunidad de negocio rentable y sostenible, al mismo tiempo que contribuye al mejoramiento de la seguridad de los propietarios y a la formalización del mercado inmobiliario.

CAPÍTULO 1: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1 PRESENTACION DEL PROYECTO

En el área del tema de propiedades regularizadas en las zonas rurales, se ve que existe una carencia en esos temas legales, que debe contar una propiedad y que esta acredite el usuario dueña de esta, es por esta necesidad anteriormente señalada es que surge la necesidad de poder crear una empresa que se dedique a regularizar tanto temas de la propiedad, como temas de edificaciones de aquellas propiedades.

1.1.OBJETIVOS DEL PROYECTO

A continuación, se presentarán los objetivos que se busca alcanzar al final esta presentación del proyecto.

1.1.1. OBJETIVOS GENERALES

Generar un estudio de prefactibilidad técnica y económica para la creación de una empresa dedicada a la regularización de propiedades

1.1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

Realizar un estudio de la mejor ubicación de la empresa.

Realizar un estudio de oferta y demanda del servicio ofrecido.

Determinar la viabilidad económica del proyecto mediante el cálculo de herramientas como el VAN y la TIR.

1.2. PRESENTACIÓN CUALITATIVA DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL NEGOCIO

Se sabe que, en la antigüedad, los propietarios de terrenos agrícolas, no todos contaban con sus escrituras en regla, por ende, tampoco las construcciones que el terreno tenía, existían materiales de construcción que fabricaban los campesinos propiamente, tales como los adobes, las varas de los árboles que utilizaban como vigas de sus casas, etc.

Hoy en día la tecnología ha cambiado, tanto en los materiales de construcción como en las herramientas que podemos adquirir para poder realizar una edificación, es por esto que, también se exige que se cumpla con una normativa en las edificaciones, que, al cumplirlas y construir bajo los parámetros de esta, genera una seguridad en los habitantes de las construcciones que se realizan hoy en día.

Es por esto que esta nueva empresa busca poder captar clientes que, quieran tener seguridad de lo que están habitando y una manera de poder tener esa seguridad, es regularizar sus construcciones ya construidas, como también poder construir bajo la experticia que la normativa de regularización nos exige.

La creación de una empresa que regulariza propiedades y construcciones, surge de la decadencia de este servicio en los lugares más extremos del radio comunal, o en las periferias de comunas agrícolas.

Dando así una solución de buen servicio a quienes necesitan poder poner en reglas, tanto su propiedad, como la o las construcciones que esta tenga en su momento.

1.3. FODA

FORTALEZAS

- Experiencia y conocimiento en trámites legales y regularización de terrenos.
- Relación cercana con la comunidad local.
- Servicios personalizados y acompañamiento continuo a los clientes.

OPORTUNIDADES

- Alta demanda de regularización de terrenos en áreas rurales.
- Posibilidad de expansión a otras regiones con problemas similares.

DEBILIDADES

- Posibles desafíos iniciales en establecer procedimientos eficientes.
- Recursos limitados para cubrir una gran demanda de manera simultánea.
- Dependencia de la colaboración de entidades gubernamentales.

AMENAZAS

- Cambios en la legislación que compliquen los procesos de regularización.
- Competencia de empresas o abogados locales.
- Resistencia de algunos propietarios a regularizar debido a costos o falta de información.

1.4. TAMAÑO DEL PROYECTO

De acuerdo al Servicio de Impuestos Internos (SII) de Chile, la clasificación de una empresa en pequeña, mediana o grande se realiza en función de las ventas anuales o ingresos brutos de la empresa. Estas categorías son:

Microempresa: Hasta 2.400 UF en ventas anuales.

Pequeña empresa: Entre 2.401 UF y 25.000 UF en ventas anuales.

Mediana empresa: Entre 25.001 UF y 100.000 UF en ventas anuales.

Gran empresa: Más de 100.000 UF en ventas anuales.

En este caso:

Dado que la empresa está enfocada en la regularización de terrenos y considerando que inicialmente atendería un número limitado de clientes por mes (de 10 a 20 casos mensuales), es probable que los ingresos anuales estén dentro del rango de una microempresa.

Microempresa: Si los ingresos anuales no superan las 2.400 UF.

Una vez que tenga una estimación más concreta de los ingresos anuales proyectados, se podría determinar con mayor precisión en cuál de estas categorías entra la empresa según el SII

1.5. LOCALIZACIÓN

La empresa debería tener una ubicación cercana al área de trabajo, como Olmué, o en una ciudad con fácil acceso a las municipalidades y otros organismos públicos que gestionan los terrenos.

A continuación, se presentan opciones de localización de oficinas.

Por lo que se define dejar como opción definitiva, el número 3 considerando los aspectos en cuestión.

Opción N°1.

Impecable oficina, ubicado en piso 8.

Consta de recepción, 1 privado, 1 baño y pieza pequeña.

Excelente ubicación centro de Viña y buena conectividad.

-\$417.713 valor mensual de arriendo.

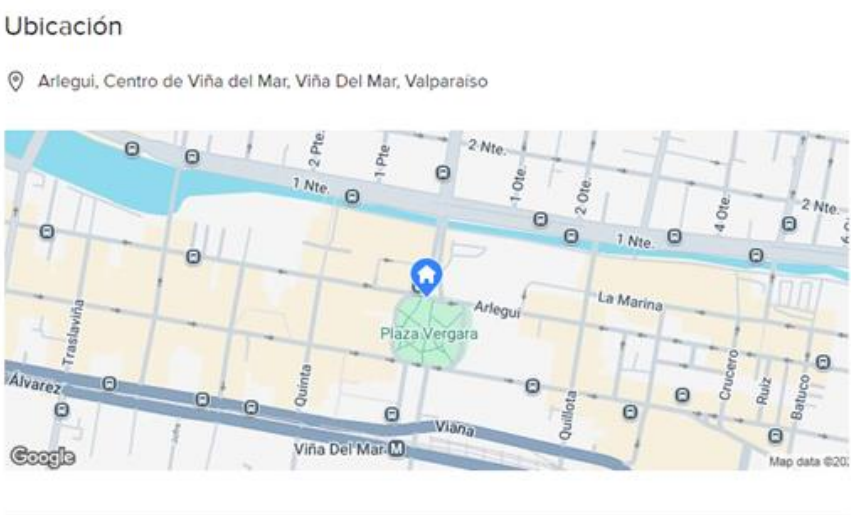


Figura 1-1. Emplazamiento de oficina en Viña del Mar.

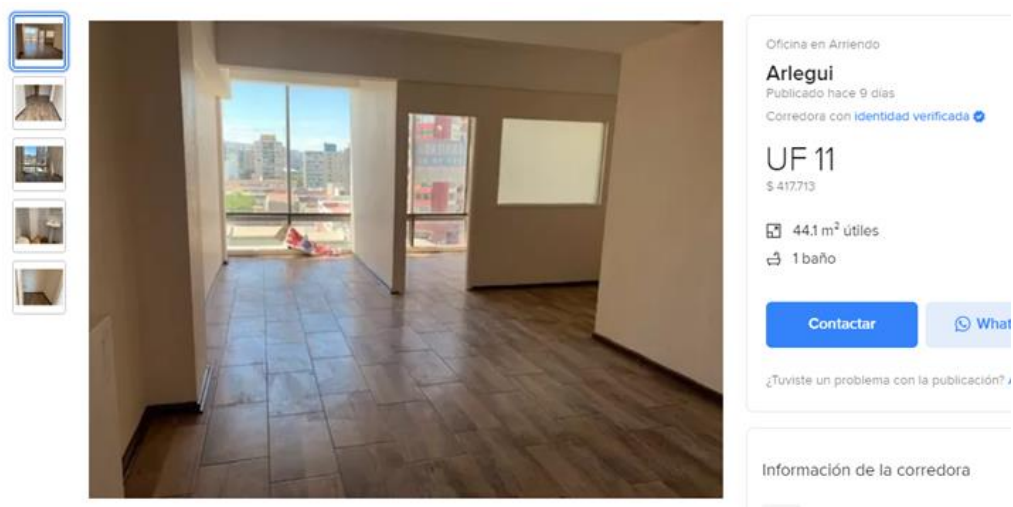


Figura 1-2. Fotografías de oficina en Viña del Mar.

Opción N°2

Casa Amplia y con gran patio.
Esta casa se encuentra a solo 3 cuadras de la municipalidad de Olmué.
Cuenta con 3 habitaciones y 2 baños.
La casa cuenta con sus servicios básicos de agua y electricidad.
-\$750.000 valor mensual de arriendo

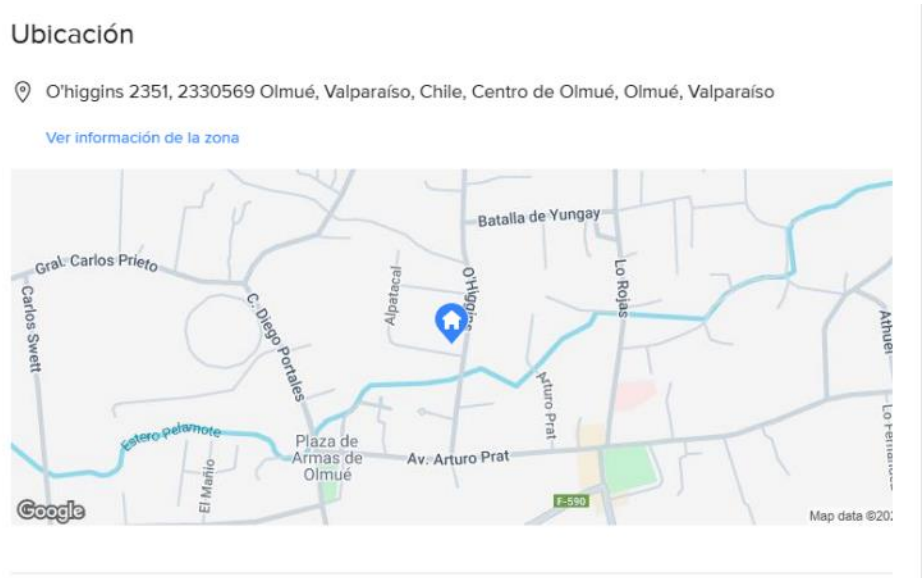


Figura 1-3. Emplazamiento de oficina en Olmué.



Figura 1-6. Mapa de localización para construcción de oficina, demostrando que se encuentra en el centro de la localidad en investigación.

Con las tres opciones anteriormente señaladas y según lo requerido para poder desempeñar la regularización de terrenos y de edificaciones, se deduce que la opción número 2 sería la más apropiada para poder desarrollar la empresa, contando esta opción con lo principal que es la cercanía a las entidades pertinentes que permiten que los tramites se desarrollen de una manera más fluida y rápida, para así poder entregar lo más pronto posible el requerimiento del cliente.

1.6. SITUACION SIN PROYECTO V/S CON PROYECTO.

SITUACION SIN PROYECTO

- Falta de regularización de terrenos: Muchos propietarios de parcelas, especialmente en áreas rurales como Olmué, no tienen sus terrenos en regla, lo que impide la venta, división o construcción legal en esos terrenos.

- Complejidad de trámites: Los dueños de propiedades se enfrentan a un sistema burocrático complejo y lento para obtener la regularización de sus terrenos, lo que genera frustración y en muchos casos paraliza sus proyectos.
- Valor de la propiedad: Las propiedades sin regularización suelen tener un valor de mercado inferior, ya que no pueden ser legalmente transferidas o aprovechadas para proyectos de desarrollo.
- Riesgo de sanciones: Propietarios que construyen en terrenos no regularizados están expuestos a multas o incluso a la demolición de las construcciones.
- Falta de conocimiento legal: Muchos propietarios no tienen acceso o no saben cómo gestionar los trámites legales necesarios para regularizar sus propiedades, lo que los deja en una situación de incertidumbre.

SITUACION CON PROYECTO

- Regularización de terrenos: Con el proyecto, los propietarios podrán obtener todos los documentos necesarios para poner en regla sus terrenos, incluyendo permisos de uso de suelo y certificaciones necesarias. Esto les permitirá realizar transacciones legales (venta, arriendo, subdivisión, etc.) y aumentar el valor de sus propiedades.
- Acompañamiento y asesoría: Los propietarios contarán con una empresa que les brindará asesoría integral para gestionar los trámites legales, técnicos y administrativos, aliviando la carga burocrática.
- Aumento del valor de las propiedades: Al contar con la regularización legal de los terrenos, los propietarios podrán incrementar el valor de sus propiedades y tener más opciones para desarrollarlas o venderlas de manera formal.
- Reducción del riesgo legal: Al tener sus terrenos en regla, los propietarios ya no estarán expuestos a sanciones legales ni a demoliciones, lo que les da mayor seguridad y tranquilidad.
- Acceso a financiamiento: Una propiedad regularizada puede ser usada como garantía para acceder a financiamiento bancario, lo que abre oportunidades para los propietarios que desean desarrollar sus terrenos.

1.7. ESTUDIO MERCADO

Cuando se ofrece un servicio en particular, el consumidor requiere saber varios aspectos claves para poder adquirir este servicio, además que se deben tener bien claras las necesidades del consumidor a la hora de ofrecerle el servicio, tratando así de poder cumplir con el objetivo que requiere lograr el consumidor.

Este estudio nos sirve para poder obtener, analizar y comunicar información de los clientes, una especie de historial de clientes, nos indica producto, precio, competidores, proveedores, como se distribuyen y como poder comercializarlos.

1.7.1. DETERMINACIÓN DEL SERVICIO

El campo de las propiedades abarca una amplia gama donde poder entregar ciertos servicios que cada propiedad como tal necesita, desde la obtención de un terreno, hasta la elaboración de las construcciones que estos terrenos tengan.

Ofrecer un servicio integral de regularización de terrenos, enfocado en propietarios que buscan legalizar sus propiedades para su posterior venta, subdivisión, construcción o formalización ante las autoridades correspondientes.

1.7.2. ÁREA DE ESTUDIO

El área donde se quiere entregar este servicio, es en las zonas rurales o en la periferia de cada comuna, en este caso exclusivamente en la comuna de Olmué, buscando así un campo en donde existan parcelas, etc.

Dentro del mercado, el servicio de regularización de terrenos se ubica en el sector de servicios profesionales y técnicos, especialmente enfocado en el rubro de gestión inmobiliaria, legal y administrativa

1.7.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

Para realizar un análisis de la demanda del servicio de regularización de terrenos, se debe realizar un resumen utilizando fuentes como el INE (Instituto Nacional de Estadísticas), la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), etc.

Tabla 1-1. Tabla que describe la superficie de la tierra por tipo de suelo, por región.

4.1.2- a: SUPERFICIE DE LA TIERRA POR TIPO DE USO, SEGÚN REGIÓN. 2022⁽¹⁾

REGIÓN	Superficies por tipo de uso (ha)				
	TOTAL	Áreas urbanas e Industriales	Terrenos agrícolas	Pradera y matorrales	Bosques
TOTAL	75.724.460	830.630	4.058.084	29.483.567	18.076.651
Arica y Parinacota	1.694.480	10.577	12.708	923.142	47.172
Tarapacá	4.228.804	67.994	6.441	1.589.374	62.511
Antofagasta	12.605.964	273.150	6.420	4.710.224	14.949
Atacama	7.563.726	46.178	37.486	5.262.601	3.501
Coquimbo	4.061.628	39.361	161.959	3.025.768	61.646
Valparaíso	1.597.537	72.474	189.063	679.968	491.148
Metropolitana	1.539.634	146.361	230.698	441.704	393.387
O'Higgins	1.634.436	33.704	405.304	326.242	590.391
Maule	3.030.765	26.603	619.858	563.406	1.245.084
Ñuble	1.310.238	11.237	387.850	157.253	645.746
Biobío	2.399.068	30.257	327.151	359.474	1.524.387
La Araucanía	3.178.218	18.510	832.834	403.460	1.741.389
Los Ríos	1.834.964	8.864	329.789	155.709	1.160.501
Los Lagos	4.839.492	20.409	459.040	665.257	2.902.531
Aysén	10.736.056	3.119	7.546	2.781.462	4.431.845
Magallanes	13.469.451	21.831	43.937	7.438.525	2.760.463

(1) Última publicación realizada de los Catastro de uso de la tierra y vegetación, corresponden a las regiones de Valparaíso, Metropolitana, La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos.

Tabla de superficie de tierra por tipo de uso, fuente de año 2022.

DEMANDA ACTUAL

La demanda de servicios de regularización de terrenos en zonas rurales y periurbanas está creciendo debido a varios factores que afectan el mercado inmobiliario en expansión. Estos factores incluyen el incremento de construcciones en terrenos agrícolas no regularizados, especialmente en áreas cercanas a centros urbanos o en desarrollo turístico, como es el caso de Olmué.

El crecimiento de la urbanización, según el INE, la urbanización de zonas rurales ha crecido un 2,3% anual en los últimos años, lo que implica que cada vez más terrenos rurales están siendo utilizados para vivienda o desarrollo comercial sin estar completamente regularizados.

POBLACIÓN URBANA

Porcentaje de población urbana estimada y proyectada.
Regiones y nacional, 2002-2035.

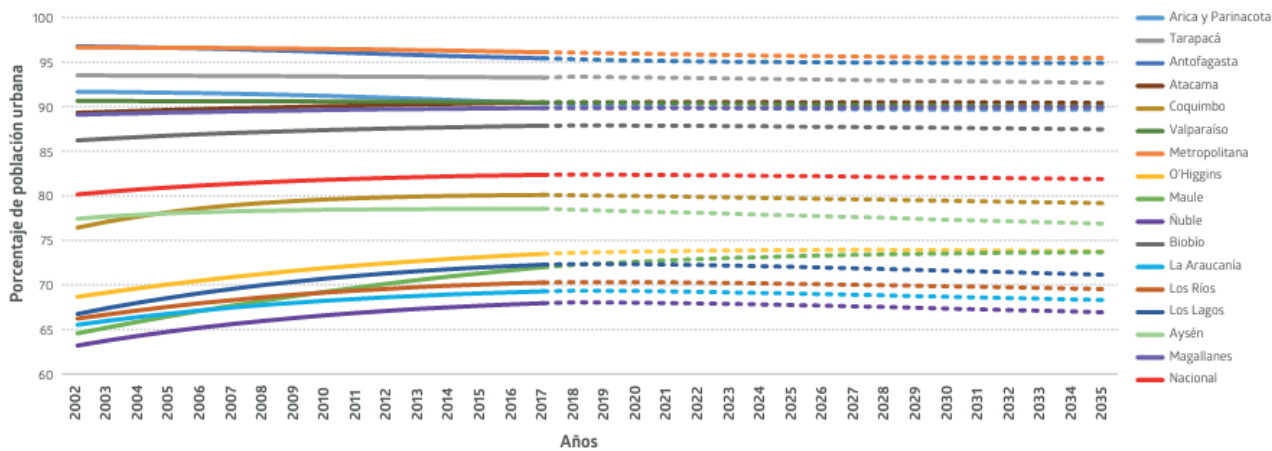


Figura 1-7. Crecimiento estimado de la población según el INE en los próximos años.

DEMANDA FUTURA

En términos futuros, la demanda por servicios de regularización de terrenos seguirá incrementándose debido a diversas razones

La expansión de zonas periurbanas, ya que se espera que las zonas rurales cercanas a ciudades medianas o grandes continúen urbanizándose debido a la expansión de los límites urbanos. Esto implicaría una demanda constante por servicios de regularización, ya que los propietarios deberán cumplir con nuevas normativas urbanas para poder construir y vender.

El desarrollo turístico en áreas rurales como Olmué, con potencial turístico, verán un crecimiento en la compra y venta de terrenos agrícolas. Este crecimiento impulsa la demanda de regularización de terrenos para proyectos de desarrollo turístico y de segunda vivienda.

1.7.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

Para poder hacer este análisis, se tomará en cuenta oficinas dentro de la zona en donde se llevará a cabo la empresa, hacer un estudio de la cantidad existente de empresas relacionadas con el mismo trámite, considerando los servicios que entregan y los costos de cada servicio.

El análisis de la oferta de un servicio de regularización de propiedades y construcciones requiere examinar tanto el estado actual como las posibles tendencias futuras del mercado. Para lograr esto, es necesario identificar los factores clave que afectan a la oferta de estos servicios, incluyendo variables legales, tecnológicas, económicas y del entorno

OFERTA ACTUAL

A. Competencia en el mercado:

Competidores directos: Actualmente, las empresas y los consultores independientes que ofrecen servicios de regularización se concentran en mercados donde existe una alta demanda, como zonas urbanas o áreas en expansión urbana. La competencia puede estar basada en:

- Trámites de titulación de propiedades.
- Legalización de construcciones no autorizadas.
- Corrección de planos y permisos de construcción.

B. Capacidad de Oferta

Disponibilidad de profesionales: La oferta está limitada por la disponibilidad de expertos en la materia, como abogados especializados en derecho inmobiliario, arquitectos y técnicos de urbanismo.

Infraestructura y tecnología: Muchas empresas dependen de la automatización de procesos (software de gestión de proyectos, trámites digitales) para incrementar su capacidad de atención al cliente y optimizar los tiempos de entrega.

OFERTA FUTURA

A. Crecimiento del mercado

Demanda creciente por la regularización: Se estudia que la demanda de servicios de regularización continúe creciendo, debido al desarrollo urbano y a la necesidad de formalizar propiedades no registradas. Las áreas rurales y periurbanas podrían ser focos de crecimiento en la demanda, especialmente si se expande la infraestructura y se incrementa la inversión en vivienda.

B. Innovaciones tecnológicas

Digitalización de trámites: La incorporación de tecnología para digitalizar trámites (como catastro digital, plataformas gubernamentales en línea, y automatización en la generación

de planos y documentos) permitirá que la empresa pueda ampliar su capacidad de oferta al reducir tiempos de gestión y mejorar la eficiencia operativa.

Uso de drones y tecnología de escaneo 3D: Estas tecnologías pueden mejorar los procesos de levantamiento topográfico y regularización de terrenos, aumentando la velocidad y precisión en la elaboración de planos y estudios.

1.7.5. DETERMINACIÓN DEL PRECIO

Se debe establecer un precio por servicio a entrega.

Además, para determinar los precios por visitas a cada propiedad en cuestión, se cobrará por sectores a los cuales el cliente necesite el servicio.

Establecer un enfoque claro en la solución, la regularización es un proceso que puede ser confuso y estresante para los propietarios, es por esto que se debe ofrecer una propuesta de valor clara, que incluya:

- Trámites simplificados.
- Asesoría experta.
- Tiempo estimado de resolución.
- Ahorro en posibles multas o sanciones.
- Garantía de cumplimiento con normativas locales

De este modo, considerando cada uno de los servicios que se pueda entregar, se obtendrán 2 precios por servicio entregado, estos serán:

Tabla 1-2. Determinación del precio por el servicio a entregar.

Regularización intermedia	\$	UF
	\$1.750.000	45,75
Regularización compleja	\$	UF
	\$3.000.000	78,44

Descripción de los valores asignados a cada servicio.

1.7.6. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

En el término de la comercialización, la venta sería en cuanto a cada servicio entregado, dependiendo de qué servicio requiera el consumidor.

Tener claro el perfil del cliente, define claramente quién necesita regularizar propiedades o construcciones, estos pueden ser:

- Propietarios de viviendas o terrenos sin títulos claros.
- Constructores que no tienen permisos de construcción adecuados.
- Inmobiliarias o desarrolladores que requieren regularización para vender proyectos.

La ubicación geográfica es fundamental en esto, ya que, determina dónde se concentra el mercado. Esto puede ser en áreas urbanas, rurales o mixtas. De este modo se puede investigar si hay una gran cantidad de propiedades o construcciones no regularizadas en determinadas zonas.

CAPÍTULO 2: INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO

2 “INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO”

En este capítulo se realizara un estudio técnico del proyecto, detallando cada uno de la selección de los procesos, se desarrollaran diagramas de bloques, diagramas de flujos y diagrama de lay Out, se realizara la selección de equipos y también se detallara los aspectos legales con respecto al proyecto en desarrollo, como lo son la estructura organizacional, la estructura de personal, los cargos de cada personal y los perfiles con los cuales se debería de cumplir, programa de trabajo, turnos y gasto en personal y el diseño de la planta para su funcionamiento.

2.1. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico tiene como objetivo principal, analizar los aspectos operativos, logísticos y tecnológico necesarios para poder llevar a cabo los diversos servicios que ofrece la empresa de regularización de propiedades y edificaciones al cliente.

2.1.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

La empresa dedicada a ofrecer servicios de regularización de propiedades y edificaciones, tiene diversos aspectos de procesos, tales como:

- Análisis inicial de las propiedades.
Realizar una visita a terreno, para poder dar presupuesto y resolver dudas al cliente en el ámbito del desarrollo del servicio.
- Levantamiento técnico y topográfico.
Una vez aceptado el presupuesto por el cliente, comenzar con la topografía del lugar y también realizar los informes técnicos correspondientes.
- Ajustes y modificaciones en plano según norma.
Realizada la topografía del lugar se procede a realizar los planos de formar digital con su respectiva normativa para poder presentarlo ante las autoridades pertinentes.

- . Presentación de documentación de regularización ante autoridades locales.

Presentar los documentos hechos ante las autoridades para que pueda dar la autorización respecto al servicio el cual está contratando el cliente

- Corrección y actualización de planos en caso de observación
En caso de tener alguna observación en los planos presentados, realizar la modificación correcta en aquellos documentos con observaciones.

- Inspección y aprobación municipal.
Cuando se trata de edificaciones, se debe esperar el permiso de la DOM aprobado para poder hacer la entrega final de la documentación al cliente.

- Entrega final de documentación al cliente.
Se da por terminado y concluido el servicio entregado al cliente, esperando siempre que quien contrata el servicio se encuentre totalmente satisfecho con lo entrega.

2.1.2. DIAGRAMA DE BLOQUES

Es un método simple de poder explicar de una manera más interactivas los pasos a seguir, al momento de comenzar con un proyecto de un cliente. Este diagrama consiste unir mediante flechas los diversos bloques de la secuencia del proyecto, desde su comienzo hasta el final, donde el cliente recibe sus respectivos documentos.

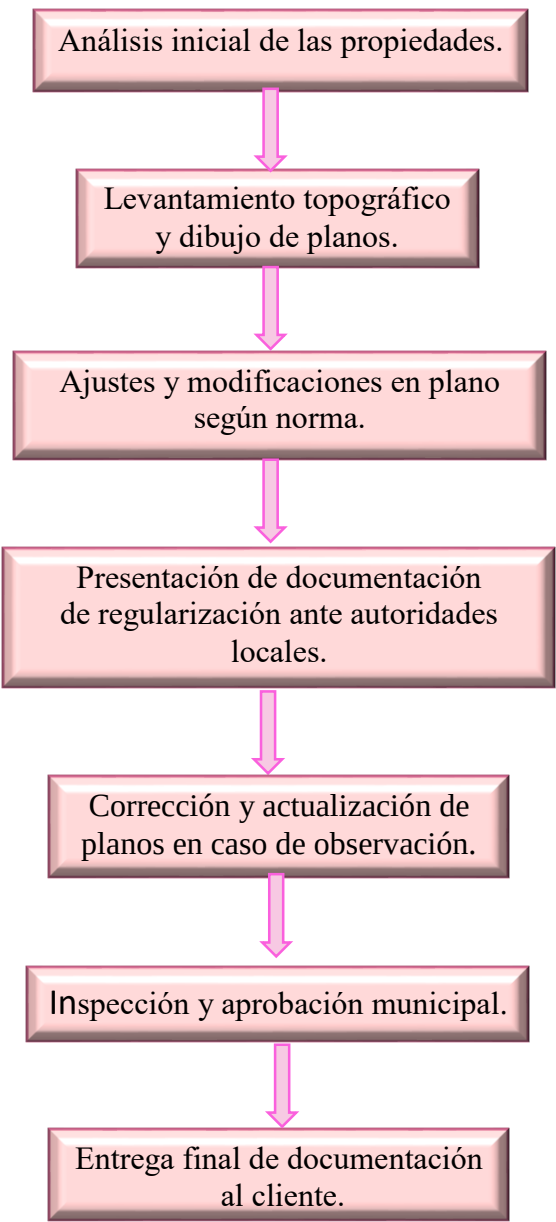


Figura 2-1. Diagrama de bloques con los procesos para poder llevar a cabo una empresa de regularización de terrenos.

2.1.3. DIAGRAMA DE FLUJOS (FLOR SHETT)

Se desarrolla una representación gráfica que muestra en forma clara las diferentes actividades que se llevan a cabo durante el proceso administrativo, para llegar al momento de poder brindarle los documentos en regla al cliente.

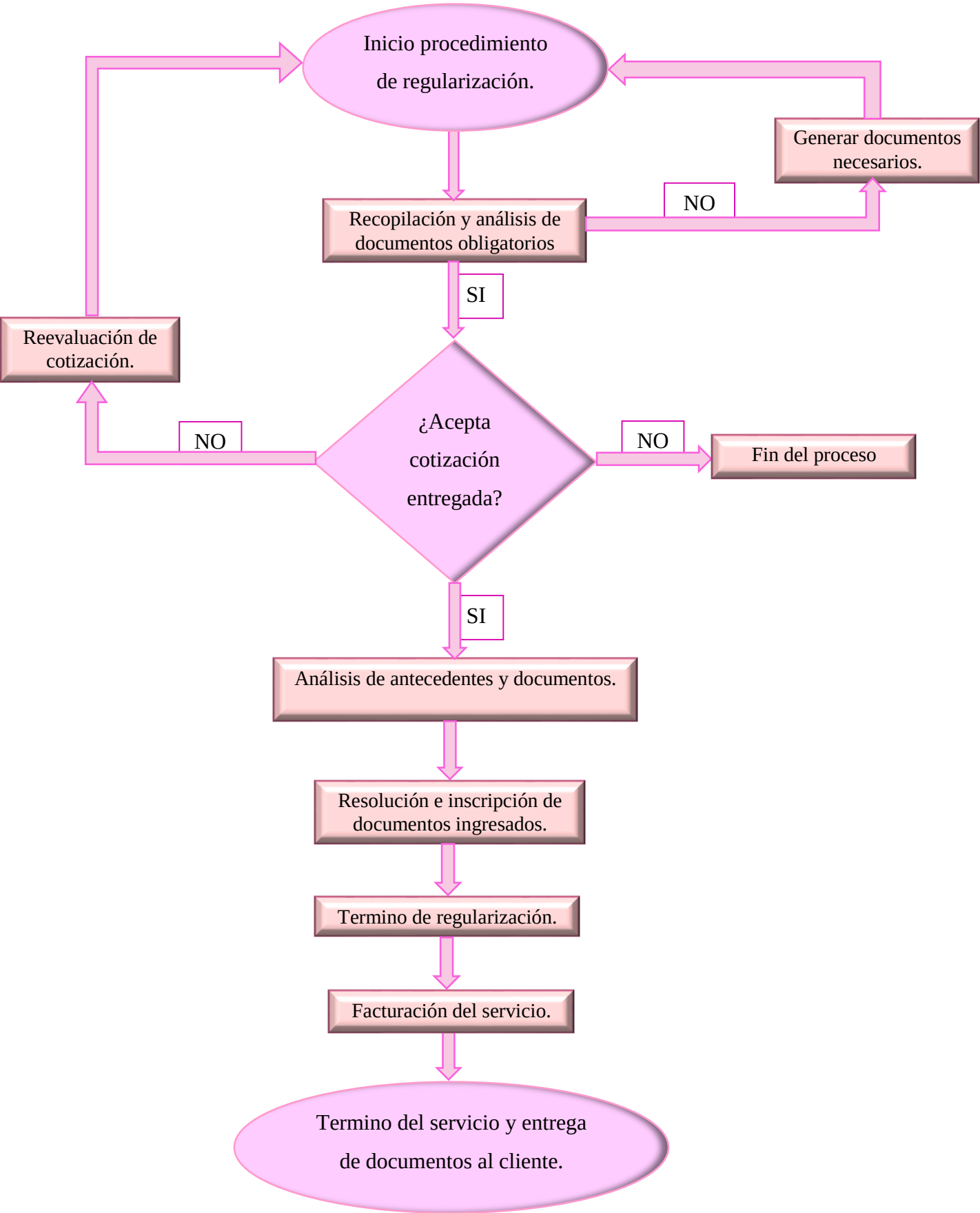


Figura 2.2- Diagrama de flujos para poder llevar a cabo una empresa de regularización de terrenos.

2.1.4. DIAGRAMA DE LAY OUT

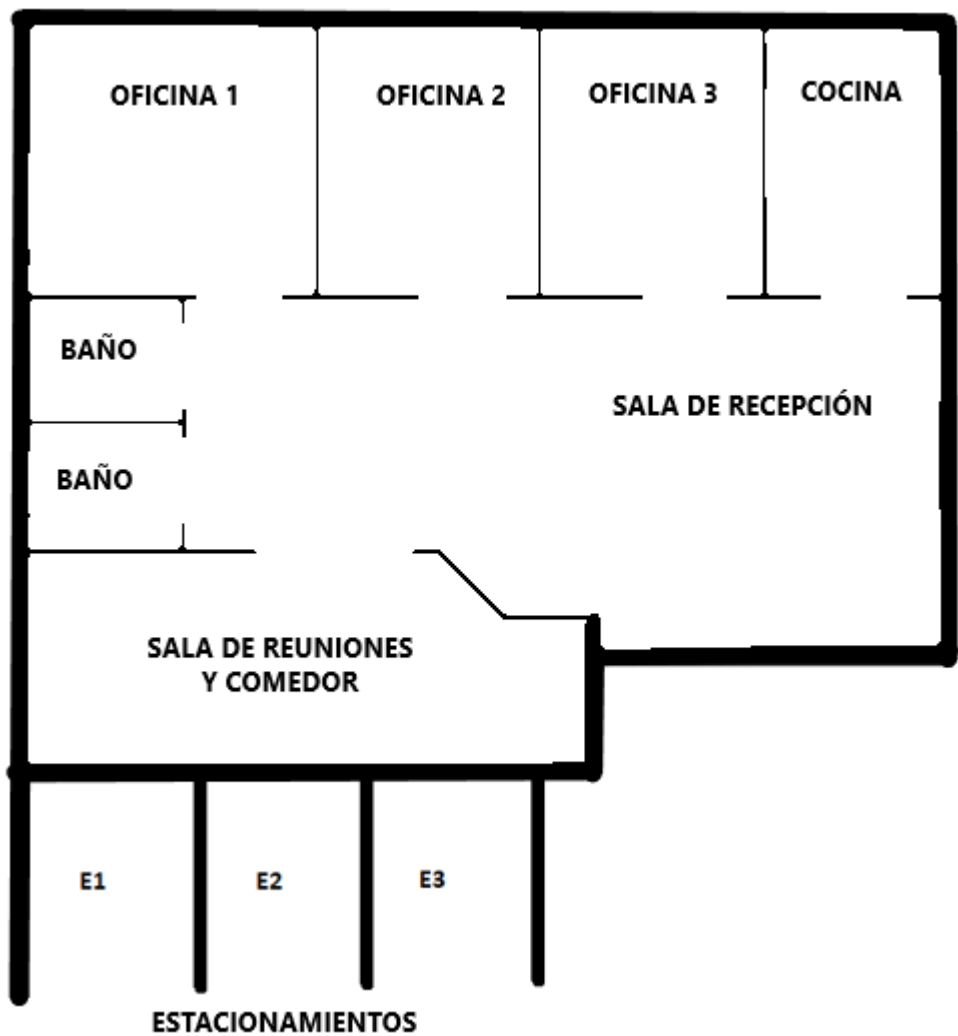


Figura 2.3- Lay Out de instalaciones de oficina en donde se llevará a cabo la empresa.

2.1.5. SELECCIÓN DE EQUIPOS.

Para el correcto funcionamiento de la empresa de regularización de propiedades, se requieren diversos tipos de equipos tecnológicos para el fluido funcionamiento.

Tabla 2-1. Descripción del tipo y de la cantidad de equipos necesarios para la empresa.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Escritorio	3
Sillas	4
sillón de visitas	1
Notebook	1
Mesón ejecutivo	1
Dron	1
Impresora plotter	1
Cámara digital	1
Computador de escritorio	1
Impresora multifuncional	1
Mesa de reuniones	1
smartphone	2
Extintor de incendios	3

Fuente: Descripción de inmueble para empresa, elaboración propia.

- Computador de escritorio: Para las gestiones administrativas de los proyectos de los clientes
- Computador portátil: Para las gestiones administrativas de los proyectos de los clientes, cuando se deba ir a terreno y trabajar con bases de datos o en redacción de documentos.
- Smartphone: Para las visitas a terreno de los proyectos, poder tomar fotografías, evaluar documentos desde el celular.
- Cámara digital y drones: El Dron útil para realizar levantamientos topográficos aéreos, y la cámara digital útil para documentar el estado de la propiedad de cada cliente y también para poder dejar en registro visual las características de cada propiedad.
- Herramientas de comunicación: Crear un correo electrónico para mantener comunicación profesional con los clientes y diversas autoridades.
- Impresoras multifuncional: Útil para la impresión de documentos, planos y archivos importantes para la regularización.
- Multifuncional impresora de plotter: Útil para la impresión de planos de parcelas o de loteos de terrenos que se convertirán en parcelas.

2.2.**ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES.**

En este estudio se analizarán aspectos Técnicos y legales como, la estructura organizacional de la empresa, su personal, cargos y perfiles que utilizaran en la empresa y programas de trabajos, y además se estudiará el marco legal y se describirá la ausencia de impacto ambiental y el porqué de su ausencia.

2.2.1. **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

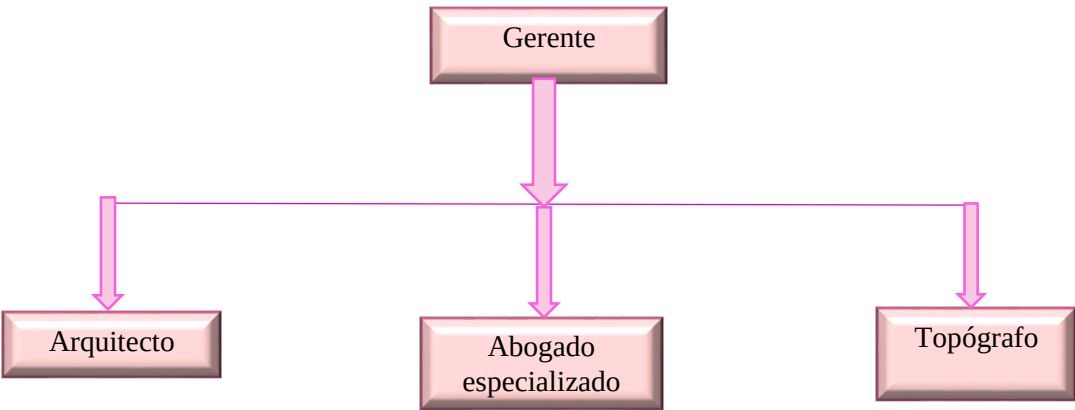


Figura 2-4. Estructura organizacional del personal.

2.2.2. **PERSONAL, CARGOS, PERFILES**

Se muestra una descripción de los cargos requerido, especificando sus funciones y el cargo en el cual se deberá desenvolver en cada proyecto.

Tabla 2-2. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.

Cargo	Arquitecto
Título profesional	Arquitecto

Experiencia	Experiencia mínima de 5 años en dibujo de edificaciones.
Objetivo del cargo	Poder dibujar edificaciones y/o terrenos y tramitación de documentos en la DOM.

Tabla 2-3. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.

Cargo	Ingeniero en construcción
Título profesional	Ingeniero en construcción
Experiencia	Experiencia mínima de 5 años en construcciones.
Objetivo del cargo	Poder mantener al equipo de empresa al tanto de las edificaciones que el cliente requiere edificar y llevar a cabo su edificación.

Tabla 2-3. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.

Cargo	Abogado especializado
Título profesional	Abogado
Experiencia	Experiencia 5 años mínimo en temas de propiedades y edificaciones.
Objetivo del cargo	Poder orientar al equipo de la empresa en el caso de que exista un cliente con problemas en su documentación legal.

Tabla 2-4. Descripción del personal, su cargo y el perfil a cumplir dentro de la empresa.

Cargo	Topógrafo
Título profesional	Técnico en Topografía y Geomántica

Experiencia	Experiencia de 3 años mínimo con manejo de drones y equipos topográficos.
Objetivo del cargo	Profesional capaz de poder tomar niveles topográficos en las distintas propiedades.

2.2.2.1.PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.

Los trabajadores deberán comprender jornadas laborales de 8 horas diarias de trabajo, siendo estas en un horario estimado desde las 9:30 AM a las 18.00 PM, tomándose media hora exclusiva de colación, desempeñándose durante 5 días a la semana correspondientes de lunes a viernes.

En el caso que se requiera un trabajo puntual en horario extraordinario, las horas trabajadas se cancelarán como hora extra de acuerdo a lo estipulado en el Código del Trabajo.

A continuación, se presenta el personal requerido para el desarrollo del proyecto:

Tabla 2-5. Descripción del personal que compone la empresa.

Personal calificado	Nº personal
Arquitecto	1
Ingeniero en construcción	1
Abogado	1
Topógrafo	1

SUELDOS DEL PERSONAL

El personal de la empresa tendrá un contrato indefinido después de tres meses de contrato fijo, este será remunerado de acuerdo a su cargo que debe desempeñar dentro de la empresa.

A continuación, se presentan los sueldos de cada personal de la empresa:

Tabla 2-6. Descripción del valor de la Uf con la que se trabajó en el proyecto.

Valor uf 30/11/2024	\$38.247
---------------------	----------

Tabla 2-7. Costos de sueldos del personal de la empresa.

COSTO SUELDO PERSONAL OFICINA O COSTOS FIJOS				
CARGO	TÍTULO	SUELDO MENSUAL \$	UF MENSUAL	UF ANUAL
Gerente General	Ingeniero en Construcción	\$1.604.837	41,96	503,51
Diseñador de planos	Arquitecto	\$1.280.146	33,47	401,64
Encargado de legalización	Abogado	\$1.088.618	28,46	341,55
Ejecutor de dibujo	Topografo	\$1.483.325	38,78	465,39
	Total	\$5.456.926	142,67	1712,10

2.2.3. MARCO LEGAL.

La constitución legal de esta empresa será una empresa especializada en regularización de terrenos, será una Sociedad por Acciones (SpA).

La Sociedad por Acciones o SpA, es una empresa compuesta por una o más personas naturales o jurídicas, cuya participación en el capital es representada por el tipo de acciones que poseen.

Seleccione crear este tipo de empresa, porque pueden ser constituidas por una sola persona, ya sea natural o jurídica, y su capital, al estar dividido en acciones, puede ser vendido con facilidad a nuevos accionistas. Además, tiene una administración libre, lo que permite tener una gestión simple o compleja.

Al conformar una empresa en la cual se trabaja con personas, se debe considerar el uso al pie de la letra de la ley N° 16.744, promulgada el 23 de enero del año 1968, será la cual se debe hacer cumplir en la empresa, esta establece normas sobre accidentes del trabajo y enfermedades profesionales.

2.2.4. IMPACTO MEDIO AMBIENTAL (DECLARACIÓN O ESTUDIO).

Debido a que el desarrollo de una empresa dedicada a la regularización de terrenos, no requiere procesos de materias primas, este proyecto solo requiere la implantación de una oficina con equipos tales como, computadores, impresoras multifuncionales, debido a esto no se requiere de una declaración o estudio de impacto ambiental.

En este proyecto no existe emisiones de gases tóxicos al medio ambiente, ruidos molestos o algún tipo de generación de desechos que puedan impactar de manera negativa al medio ambiente.

En el artículo 10 de la ley 19.300, se describen los tipos de proyectos que deben someterse tanto a declaración o estudio medio ambiental, por lo que este proyecto de desarrollo de una empresa en una oficina no necesitaría redactar ni un estudio ni una declaración de impacto medioambiental.

2.3.DOCUMENTOS DEL PROYECTO

El proyecto presenta diferentes documentos, entre estos se presentan los planos generales donde se va a desarrollar la empresa en oficina y cotizaciones de servicios similares a los que desarrollaría la empresa, y en lugares cercanos a la de la zona de trabajo.

2.3.1. PLANOS GENERALES DE LAS INSTALACIONES.

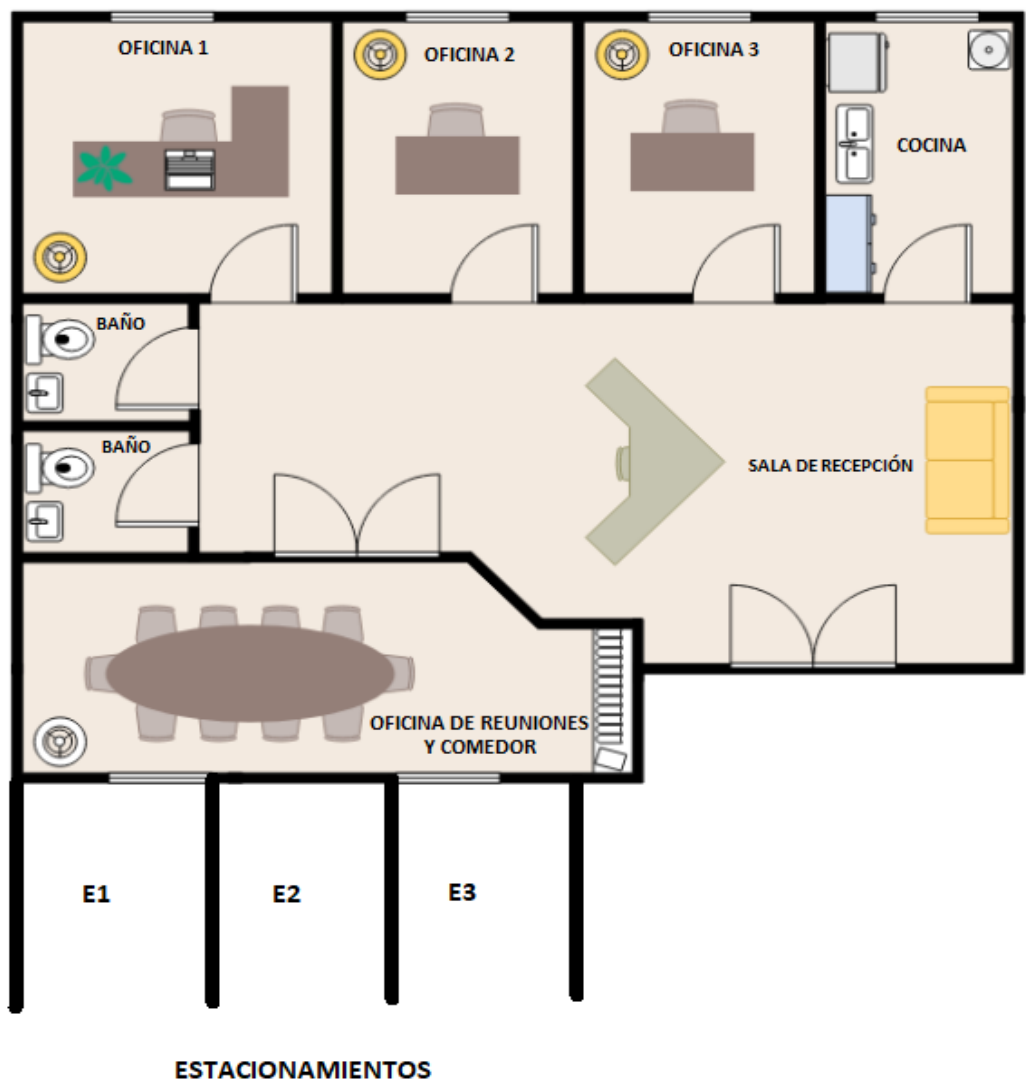


Figura 2-5. Descripción de la distribución de espacios en la oficina.

2.3.2. **COTIZACIONES (ORIGINALES EN ANEXO)**

Para el proyecto se realizaron diferentes cotizaciones tanto de equipos como inmobiliarios. A continuación, se presentan las siguientes tablas de los productos cotizados:

Tabla 2-8. Detalle de valor de equipos de oficina.

Tabla de equipos de oficina.					
Descripción del equipo	Lugar de compra	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Notebook	Paris	1	\$ 489.990	\$ 489.990	12,8
Dron	Paris	1	\$ 139.990	\$ 139.990	3,7
Impresora plotter	Tienda HP	1	\$ 1.629.990	\$ 1.629.990	42,6
Cámara digital	Falabella	1	\$ 329.990	\$ 329.990	8,6
Computador de escritorio	Tienda HP	1	\$ 529.990	\$ 529.990	13,9
Impresora multifuncional	Tienda HP	1	\$ 219.990	\$ 219.990	5,8
smartphone	Falabella	2	\$ 399.990	\$ 799.980	20,9

Tabla 2-9. Detalle de valor de muebles de oficina.

Tabla de muebles de oficina.					
Descripción del equipo	Lugar de compra	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Escritorios	Easy	3	\$ 89.990	\$ 269.970	7,1
Sillas	Falabella	4	\$ 64.990	\$ 259.960	6,8
Sillón de visita	Ripley	1	\$ 179.990	\$ 179.990	4,7

Mesón ejecutivo	Sodimac	1	\$ 69.990	\$ 69.990	1,8
Mesa de reuniones	Dhani store	1	\$ 906.300	\$ 906.300	23,7
Extintor	Falabella	3	\$ 36.338	\$ 109.014	2,9

Tabla 2-10. Detalle de valor de seguridad del personal.

Tabla de seguridad del personal.					
Descripción del equipo	Lugar de compra	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Antiparras	Sodimac	4	\$ 3.190	\$ 12.760	\$ 0,33
Bototos de seguridad	Sodimac	4	\$ 34.990	\$ 139.960	\$ 3,7

Tabla 2-10. Detalle de valor de maquinaria de la empresa.

Tabla de maquinaria.					
Descripción del equipo	Lugar de compra	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Camioneta	Toyota	1	\$32.573.139	\$32.573.139	851,65

CAPÍTULO 3: EVALUACIÓN ECONÓMICA

3 “EVALUACIÓN ECONÓMICA”

En este capítulo se analizarán las diversas fuentes de financiamiento, también se verán sus costos, y se verá en detalle los costos involucrados en aquel proyecto

Se analizarán las fuentes de financiamientos, sus costos asociados, se analizarán en detalle los costos involucrados en el proyecto, y se estudiará la viabilidad del proyecto realizando flujos de caja puro y con el 25%, 50% y 75% de financiamiento.

3.1. ANTECEDENTES FINANCIEROS.

Se analizarán las fuentes de financiamientos, sus costos asociados, se analizarán en detalle los costos involucrados en el proyecto, y se estudiará la viabilidad del proyecto realizando flujos de caja puro y con el 25%, 50% y 75% de financiamiento.

3.1.1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Para el financiamiento del proyecto, este puede ser con el aporte del inversionista, este proyecto contempla una Sociedad por Acciones, sabiendo que en un principio la empresa contemplara 2 socios por los que cada uno aportara con el 50 % de la inversión.

Otra forma de financiamiento es a través de un préstamo a largo plazo de una entidad bancaria, decisión que será analizada y determinada por los socios.

Para analizar el costo de un préstamo a largo plazo se buscó la tasa más apropiada dentro de las entidades bancarias y se determinó que se utilizara el Banco estado con una tasa del 9%

Con la entidad bancarias se procede a analizar tres opciones de financiamiento, con un 25%, con un 50% y finalmente con un 75% de la inversión inicial.

3.1.2. COSTO DE FINANCIAMIENTO (TASA Y AMORTIZACIÓN).

Para conocer el costo de un préstamo a largo plazo con una entidad financiera, se buscó en la web en distintos bancos, el cual contara con la mejor tasa de interés. A continuación, se presenta una tabla con el financiamiento del 25% de la inversión Inicial.

Tabla 3-1. Descripción del financiamiento del proyecto.

FINANCIAMIENTO DEL 25 %			
Banco	Monto	Plazo	Tasa de interés anual
Banco Estado	\$ 14.187.625	5 años	9%

De acuerdo a esta tabla calcularemos los intereses y amortización anual para un crédito a 5 años en pesos y UF.

Tabla 3-2. Amortización del 25%con valores en UF.

Amortización	25%					
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	-352,36	-293,48	-229,31	-159,36	-83,11	0,00
Amortización		-58,88	-64,18	-69,95	-76,25	-83,11
Interés		-31,71	-26,41	-20,64	-14,34	-7,48
Cuota o pago		-90,59	-90,59	-90,59	-90,59	-90,59

Tabla 3-3. Amortización del 25% con valores en pesos.

Amortización	25%					
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	\$ 13.476.730	\$ 11.042.105	\$ 8.388.363	\$ 5.495.785	\$ 2.342.875	\$ 0.0
Amortización		\$ 2.434.625	\$ 2.653.742	\$ 2.892.578	\$ 3.152.910	\$ 3.436.674
Interés		\$ 1.212.906	\$ 993.789	\$ 754.953	\$ 494.621	\$ 210.859
Cuota o pago		\$ 3.647.531	\$ 3.647.531	\$ 3.647.531	\$ 3.647.531	\$ 3.647.533

Procederemos a ver los resultados del financiamiento del 50%.

Tabla 3-4. Amortización del 50%con valores en UF.

Amortización	50%					
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	-704,71	-586,96	-458,61	-318,71	-166,22	0,00
Amortización		-117,75	-128,35	-139,90	-152,49	-166,22
Interés		-63,42	-52,83	-41,28	-28,68	-14,96
Cuota o pago		-181,18	-181,18	-181,18	-181,18	-181,18

Tabla 3-5. Amortización del 50% con valores en pesos.

Amortización	50%					
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	\$ 26.953.461	\$ 22.084.209	\$ 16.776.725	\$ 10.991.567	\$ 4.685.745	\$ 0.0
Amortización		\$ 4.869.252	\$ 5.307.484	\$ 5.785.158	\$ 6.305.822	\$ 7.503.345
Interés		\$ 2.425.811	\$ 1.987.579	\$ 1.509.905	\$ 989.241	\$ 421.717
Cuota o pago		\$ 7.295.063	\$ 7.295.063	\$ 7.295.063	\$ 7.295.063	\$ 7.925.062

Procederemos a ver los resultados del financiamiento del 75%,

Tabla 3-6. Amortización del 75%con valores en UF.

Amortización	75%					
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	-1057,07	-880,44	-687,92	-478,07	-249,33	0,00
Amortización		-176,63	-192,53	-209,85	-228,74	-249,33
Interés		-95,14	-79,24	-61,91	-43,03	-22,44
Cuota o pago		-271,77	-271,77	-271,77	-271,77	-271,77

Tabla 3-5. Amortización del 50% con valores en pesos.

Amortización	75%					
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	\$ 40.430.191	\$ 33.126.314	\$ 25.165.088	\$ 16.487.352	\$ 7.028.620	\$ 0.0
Amortización		\$ 7.303.877	\$ 7.961.226	\$ 8.677.736	\$ 9.458.732	\$ 10.310.019
Interés		\$ 3.638.717	\$ 2.981.368	\$ 2.264.858	\$ 1.483.862	\$ 632.576
Cuota o pago		\$ 10.942.594	\$ 10.942.594	\$ 10.942.594	\$ 10.942.594	\$ 10.942.595

3.1.3. VAN, TIR y PRI.

Para evaluar el proyecto económicamente, se analizará a través de flujos de cajas con los distintos financiamientos, Puro (sin financiamiento externo), 25% crédito, 50% crédito y 75% financiamiento crédito.

Como indicadores económicos se utilizarán tres herramientas para evaluar la viabilidad del proyecto, Valor actual neto VAN, la Tasa Interna de Retorno TIR, y finalmente el Periodo de Recuperación de la Inversión PRI.

Tabla 3-6. Resumen de indicadores básicos del proyecto.

	PURO	25%	50%	75%
VAN	-731,06	-638,70	-545,01	-414,92
PRI	0	0	0	0
TIR	-2%	-5%	-11%	0%

3.1.4. TASA DE DESCUENTO Y HORIZONTE DEL PROYECTO.

El presente proyecto es una empresa que entrega un servicio de regularización de terrenos y de edificaciones. Debido a que el producto es un servicio versátil, se estudiará el proyecto económicamente con un horizonte de 5 años.

3.1.5. INVERSIONES

Para el análisis de las inversiones se efectuó un detalle de las distintas inversiones necesarias para el proyecto, las inversiones en activos fijos, las inversiones para la puesta en marcha inicial y finalmente las inversiones en capital de trabajo. A continuación, se detallan cada una de estas inversiones obteniendo el Inversión inicial para el proyecto.

3.1.5.1.INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS Y/O TANGIBLES

Para realizar el cálculo de la inversión en activos fijos del proyecto se tomó en cuenta todo el mobiliario para equipar la oficina, los equipos electrónicos y de equipamiento de dispositivos, aparatos telefónicos y vehículo. A continuación, se detallan los costos de la inversión en pesos y en UF, tal como se muestra en las siguientes tablas.

Tabla 3-7. Tabla de inversión de activos tangibles de equipos de oficina.

Tabla de equipos de oficina.				
Descripción del equipo	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Notebook	1	\$ 489.990	\$ 489.990	12,8
Dron	1	\$ 139.990	\$ 139.990	3,7
Impresora plotter	1	\$ 1.629.990	\$ 1.629.990	42,6
Cámara digital	1	\$ 329.990	\$ 329.990	8,6
Computador de escritorio	1	\$ 529.990	\$ 529.990	13,9
Impresora multifuncional	1	\$ 219.990	\$ 219.990	5,8
smartphone	2	\$ 399.990	\$ 799.980	20,9

Tabla 3-8. Tabla de inversión de activos tangibles de muebles de oficina.

Tabla de muebles de oficina.				
Descripción del equipo	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Escritorios	3	\$ 89.990	\$ 269.970	7,1
Sillas	4	\$ 64.990	\$ 259.960	6,8
Sillón de visita	1	\$ 179.990	\$ 179.990	4,7
Mesón ejecutivo	1	\$ 69.990	\$ 69.990	1,8
Mesa de reuniones	1	\$ 906.300	\$ 906.300	23,7
Extintor	3	\$ 36.338	\$ 109.014	2,9

Tabla 3-9. Tabla de inversión de activos tangibles de implementos de seguridad del personal.

Tabla de seguridad del personal.				
Descripción del equipo	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Antiparras	4	\$ 3.190	\$ 12.760	\$ 0,33
Bototos de seguridad	4	\$ 34.990	\$ 139.960	\$ 3,7

Tabla 3-10. Tabla de inversión de activos tangibles de maquinaria.

Tabla de maquinaria.				
Descripción del equipo	Cantidad	Valor	Valor total	Valor total Uf
Camioneta	1	\$32.573.139	\$32.573.139	851,65

Tabla 3-11. Tabla de total de inversión de activos fijos.

Total inversión activos fijos.	
Total en pesos.	Total en Uf
\$38.661.003	1010,82

3.1.5.2.INVERSIÓN EN PUESTA EN MARCHA.

Al poner en marcha una empresa se necesitan realizar diversos trámites para su ejecución de manera legal, los cuales se deben realizar con diversas entidades, que conllevan un costo, a continuación, se describe cada ítem con su respectivo valor, para la puesta en marcha de la empresa.

Tabla 3-12. Tabla de inversión para puesta en marcha.

INVERSIÓN DE PUESTA EN MARCHA		
DESCRIPCIÓN	VALOR	VALOR UF
Constituir sociedad	\$600.000	15,69
Marketing inicial	\$2.000.000	52,29
TOTAL	\$2.600.000	67,98

3.1.5.3.INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.

En aquel ítem de inversión de capital de trabajo se consideró lo siguiente, sueldo del personal pertinente que compondrá la empresa, gastos fijos relacionados a la ejecución de

la entrega del servicio y también los costos variables asociados, se detallaran a continuación en las siguientes tablas.

Tabla 3-12. Detalle de costo.

CAPITAL DE TRABAJO: MÉTODO DEL MÁXIMO DEFICIT ACUMULADO												
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Total ingresos	0,00	215,70	215,70	215,70	215,70	215,70	215,70	215,70	215,70	215,70	215,70	215,70
(-) Costo de Servicio Por Mes	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70	-22,70
(-) Costo Sueldo Fijos Por Mes	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67	-142,67
(-) Costo de Producción	0,00	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07	-13,07
Saldo	-165,38	37,25	37,25	37,25	37,25	37,25	37,25	37,25	37,25	37,25	37,25	37,25
Saldo Acumulado	-165,38	-128,13	-90,88	-53,63	-16,38	20,87	58,12	95,37	132,62	169,87	207,12	244,37

3.1.6. COSTOS.

Para conocer los diversos costos del proyecto, se debe analizar de forma detallada cada uno de los costos presentes en el proyecto, tales como, la estructura de costos, los costos de operación o de producción, los costos de imprevisto, los gastos administrativos y comerciales, y por ultimo las depreciaciones

3.1.6.1.ESTRUCTURA DE COSTOS (FIJOS/VARIABLES).

El proyecto constará con una estructura de costos de operación dividido en fijos y variables.

Dentro de los costos fijos que presenta el proyecto se encuentran el arriendo, y gastos básicos y sueldos.

Dentro de los costos variables en este proyecto se consideró los gastos asociados a trabajos extraordinarios que sobresalgan de los tipos de servicios que tenemos como empresa, ya sea problemas con los papeles de la propiedad en cuestión o con los dueños de la propiedad.

Tabla 3-13. Detalle de costo fijo mensual en UF.

Descripción	Costo fijo mensual UF
Arriendo oficina	16,69
Luz	0,92
Agua	0,78
Combustible	5,23
Gas	0,63
Telefonia + Internet	0,92
Publicidad y marketing	5,21
Total inversion en capital de trabajo	30,38

Tabla 3-14. Detalle de sueldo de personal de empresa mensual en UF.

Cuadro de costos fijos				
Descripción	Cargo	Monto mensual en pesos	Monto mensual en UF	Total anual en UF
Gerente General	Ingeniero en Construcción	\$1.604.837	41,96	503,52
Diseñador de planos	Arquitecto	\$1.280.146	33,47	401,65
Encargado de legalización	Abogado	\$1.088.618	28,46	341,55
Ejecutor de dibujo	Topografo	\$1.483.325	38,78	465,39
Total anual costos fijo UF				1712,11

3.1.6.2.COSTOS DE OPERACIÓN O DE PRODUCCIÓN.

Dentro de los costos de operación o de producción se encuentran los costos fijos y los variables, los cuales ya fueron detallados en el punto anterior.

Tabla 3-15. Detalle de costos de producción de la empresa.

COSTOS DE PRODUCCIÓN o VARIABLE		
DESCRIPCIÓN	COSTO \$	COSTO UF
Impresiones de documentos	\$10.000	0,26
Firmas y autorizaciones: Notaria-Firmas	\$40.000	1,05
Gastos extra (combustible)	\$200.000	5,23
TOTAL	\$250.000	6,54

3.1.6.3.COSTO DE IMPREVISTOS.

Para este proyecto se ha determinado considerar un 10% de la inversión inicial para considera en el ítem de imprevistos del proyecto.

Tabla 3-16. Detalle de porcentaje de valor considerado para imprevisto.

costo total de impreviso.		
	Pesos	Uf
Imprevisto	\$11.687.136	305,57

3.1.6.4.GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES.

Este ítem de gastos corresponde a todos los insumos que se necesitan en la oficina, tales como, material de escritorio, papel, tintas etc., el cual se detallará en la siguiente tabla.

Tabla 3-17. Detalle de gastos administrativos y comerciales para el funcionamiento de la empresa.

Gastos administrativos y comerciales.			
Descripción	Monto mensual en pesos	Monto mensual en UF	Total anual en UF
Materiales de oficina: Tintas para impresora, papel para impresión, lápices y otros	\$90.000	2,35	28,24
Firmas y autorizaciones: Notaria-Firmas	\$40.000	1,05	12,55
Total gastos administrativos y variables UF			40,79

3.1.6.5.DEPRECIACIONES.

De acuerdo a la vida útil de los bienes físicos del activo, según tabla proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos con vigencia a partir del 01-10- 2003, se confecciona la tabla de depreciación, aplicando una depreciación acelerada, tal como se muestra en la siguiente tabla

3-18. Tabla de depreciaciones de los activos.

Activos depreciables	CANTIDAD	Valor compra	Vida util	T	1	2	3	4	5	VL	Valor venta	Vta - VL
Escritorio	3	7,06	7	2	3,53	3,53	0,00	0,00	0,00	0,00	1,41	1,41
Sillas	4	6,80	7	2	3,40	3,40	0,00	0,00	0,00	0,00	1,36	1,36
sillon de visitas	1	4,71	7	2	2,35	2,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,94	0,94
Notebook	1	12,81	6	2	6,41	6,41	0,00	0,00	0,00	0,00	2,56	2,56
Meson ejecutivo	1	1,83	7	2	0,91	0,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,37	0,37
Dron	1	36,60	6	2	18,30	18,30	0,00	0,00	0,00	0,00	7,32	7,32
Impresora plotter	1	46,80	3	3	15,60	15,60	15,60	0,00	0,00	0,00	9,36	9,36
Camara digital	1	8,63	6	2	4,31	4,31	0,00	0,00	0,00	0,00	1,73	1,73
Computador de escritorio	1	13,86	6	2	6,93	6,93	0,00	0,00	0,00	0,00	2,77	2,77
Impresora multifuncional	1	5,75	3	3	1,92	1,92	1,92	0,00	0,00	0,00	1,15	1,15
Mesa de reuniones	1	23,70	7	2	11,85	11,85	0,00	0,00	0,00	0,00	4,74	4,74
smartphone	2	20,92	6	2	10,46	10,46	0,00	0,00	0,00	0,00	4,18	4,18
Camioneta	1	852,64	7	2	426,32	426,32	0,00	0,00	0,00	0,00	170,53	170,53
Total inversión		1042,09			512,29	512,29	17,52	0,00	0,00	0,00	208,42	208,42

3.2.FLUJOS DE CAJA Y SENSIBILIZACIÓN.

El flujo de caja es un informe financiero que muestra el movimiento de dinero de la empresa en un periodo de 5 años

Los flujos de cajas nos entregan diversos indicadores importantes para poder ver la posibilidad de llevar a cabo el proyecto, estos indicadores son, el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI).

3.2.1. FLUJO DE CAJA PURO.

Tabla 3-19. Detalle de flujo de caja puro.

	Periodos	0	1	2	3	4	5
+	ingresos		2372,71	2496,91	2496,91	2496,91	2496,91
-	Costos		-2272,14	-2285,22	-2285,22	-2285,22	-2285,22
=	Utilidad		100,57	211,69	211,69	211,69	211,69
-	Intereses LP						
-	Intereses CP			0,00	0,00	0,00	0,00
-	Depreciación		-512,29	-512,29	-17,52	0,00	0,00
-/+	Dif x Vta de Act a VL						208,42
-	Pérd de Ejerc Ant			-411,72	-712,32	-518,15	-306,46
=	Utilidad ant de Impto		-411,72	-712,32	-518,15	-306,46	113,65
-	Impto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	-30,69
=	Utilidad desp Imptp		-411,72	-712,32	-518,15	-306,46	82,96
+	Pérd de Ejerc Ant			411,72	712,32	518,15	306,46
+	Depreciación		512,29	512,29	17,52	0,00	0,00
-	Amort LP						
-	Amort CP			0,00	0,00	0,00	0,00
+	Vta Act VL						0,00
-	K de Trabajo	-165,38					165,38
-	Pta en Marcha	-67,98					
-	Inversión en Act	-1047,94					
-	Imprevisto	-128,13					
=	Total Anual	-1409,43	100,57	211,69	211,69	211,69	554,80
+	Créditos LP						
+	Créditos CP		0,00	0,00	0,00	0,00	
=	Flujo Neto	-1409,43	100,57	211,69	211,69	211,69	554,80
	Flujo N. Act	-1409,43	84	147	123	102	223
	Flujo N.Acum	-1409,43	-1325,62	-1178,61	-1056,11	-954,02	-731,06

VAN	-731,06
PRI	
TIR	-2%

3.2.2. **FLUJO DE CAJA CON 25 % DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO.**

Tabla 3-20. Detalle de flujo de caja con 25 % de financiamiento bancario.

	Periodos	0	1	2	3	4	5
+	ingresos		2372,71	2496,91	2496,91	2496,91	2496,91
-	Costos		-2272,14	-2285,22	-2285,22	-2285,22	-2285,22
=	Utilidad		100,57	211,69	211,69	211,69	211,69
-	Intereses LP		-31,71	-26,41	-20,64	-14,34	-7,48
-	Intereses CP			0,00	0,00	0,00	0,00
-	Depreciación		-512,29	-512,29	-17,52	0,00	0,00
-/+	Dif x Vta de Act a VL						208,42
-	Pérd de Ejerc Ant			-443,43	-770,44	-596,91	-399,56
=	Utilidad ant de Impto		-443,43	-770,44	-596,91	-399,56	13,06
-	Impto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	-3,53
=	Utilidad desp Imptp		-443,43	-770,44	-596,91	-399,56	9,53
+	Pérd de Ejerc Ant			443,43	770,44	596,91	399,56
+	Depreciación		512,29	512,29	17,52	0,00	0,00
-	Amort LP		-58,88	-64,18	-69,95	-76,25	-83,11
-	Amort CP			0,00	0,00	0,00	0,00
+	Vta Act VL						0,00
-	K de Trabajo	-165,38					165,38
-	Pta en Marcha	-67,98					
-	Inversión en Act	-1047,94					
-	Imprevisto	-128,13					
=	Total Anual	-1409,43	9,98	121,10	121,10	121,10	491,37
+	Créditos LP	352,36					
+	Créditos CP		0,00	0,00	0,00	0,00	
=	Flujo Neto	-1057,07	9,98	121,10	121,10	121,10	491,37
	Flujo N. Act	-1057,07	8	84	70	58	197
	Flujo N.Acum	-1057,07	-1048,75	-964,66	-894,58	-836,17	-638,70

VAN	-638,70
PRI	
TIR	-5%

3.2.3. **FLUJO DE CAJA CON 50 % DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO.**

Tabla 3-21. Detalle de flujo de caja con 50 % de financiamiento bancario.

	Periodos	0	1	2	3	4	5
+	ingresos		2372,71	2496,91	2496,91	2496,91	2496,91
-	Costos		-2272,14	-2285,22	-2285,22	-2285,22	-2285,22
=	Utilidad		100,57	211,69	211,69	211,69	211,69
-	Intereses LP		-63,42	-52,83	-41,28	-28,68	-14,96
-	Intereses CP			-8,06	-5,82	-3,35	-0,63
-	Depreciación		-512,29	-512,29	-17,52	0,00	0,00
-/+	Dif x Vta de Act a VL						208,42
-	Pérd de Ejerc Ant			-475,14	-836,63	-689,55	-509,89
=	Utilidad ant de Impto		-475,14	-836,63	-689,55	-509,89	-105,37
-	Impto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
=	Utilidad desp Imptp		-475,14	-836,63	-689,55	-509,89	-105,37
+	Pérd de Ejerc Ant			475,14	836,63	689,55	509,89
+	Depreciación		512,29	512,29	17,52	0,00	0,00
-	Amort LP		-117,75	-128,35	-139,90	-152,49	-166,22
-	Amort CP			-80,61	-58,16	-33,46	-6,29
+	Vta Act VL						0,00
-	K de Trabajo	-165,38					165,38
-	Pta en Marcha	-67,98					
-	Inversión en Act	-1047,94					
-	Imprevisto	-128,13					
=	Total Anual	-1409,43	-80,61	-58,16	-33,46	-6,29	397,39
+	Créditos LP	704,71					
+	Créditos CP		80,61	58,16	33,46	6,29	
=	Flujo Neto	-704,71	0,00	0,00	0,00	0,00	397,39
	Flujo N. Act	-704,71	0	0	0	0	160
	Flujo N.Acum	-704,71	-704,71	-704,71	-704,71	-704,71	-545,01

VAN	-545,01
PRI	
TIR	-11%

3.2.4. **FLUJO DE CAJA CON 75 % DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO.**

Tabla 3-22. Detalle de flujo de caja con 75 % de financiamiento bancario.

	Periodos	0	1	2	3	4	5
+	ingresos		2372,71	2496,91	2496,91	2496,91	2496,91
-	Costos		-2272,14	-2285,22	-2285,22	-2285,22	-2285,22
=	Utilidad		100,57	211,69	211,69	211,69	211,69
-	Intereses LP		-95,14	-79,24	-61,91	-43,03	-22,44
-	Intereses CP			-17,12	-24,84	-33,33	-42,67
-	Depreciación		-512,29	-512,29	-17,52	0,00	0,00
-/+	Dif x Vta de Act a VL						208,42
-	Pérd de Ejerc Ant			-506,86	-903,81	-796,39	-661,06
=	Utilidad ant de Impto		-506,86	-903,81	-796,39	-661,06	-306,07
-	Impto 27%		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
=	Utilidad desp Imptp		-506,86	-903,81	-796,39	-661,06	-306,07
+	Pérd de Ejerc Ant			506,86	903,81	796,39	661,06
+	Depreciación		512,29	512,29	17,52	0,00	0,00
-	Amort LP		-176,63	-192,53	-209,85	-228,74	-249,33
-	Amort CP			-171,20	-248,39	-333,31	-426,71
+	Vta Act VL						
-	K de Trabajo	-165,38					165,38
-	Pta en Marcha	-67,98					
-	Inversión en Act	-1047,94					
-	Imprevisto	-128,13					
=	Total Anual	-1409,43	-171,20	-248,39	-333,31	-426,71	-155,66
+	Créditos LP	1057,07					
+	Créditos CP		171,20	248,39	333,31	426,71	
=	Flujo Neto	-352,36	0,00	0,00	0,00	0,00	-155,66
	Flujo N. Act	-352,36	0	0	0	0	-63
	Flujo N.Acum	-352,36	-352,36	-352,36	-352,36	-352,36	-414,92

VAN	-414,92
PRI	
TIR	

Como observación del valor de la TIR, se consta que, al obtener ambos valores negativos en los flujos netos, al utilizar la formula de la TIR procede a ser como resultado ERROR.

3.2.5. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL PRECIO.

Al realizar el estudio con respecto a los financiamientos del proyecto y en cada uno de sus porcentajes de flujos de cajas, se puede determinar la sensibilización del proyecto, por lo que en este caso se da que el proyecto es poco sensible al cambio de precio, por lo que su precio vario en baja cantidad lo que lo hace ser un proyecto poco sensible al precio.

CONCLUSIÓN

Respecto al estudio realizado, en la investigación se presenta el problema de la regularización de los predios rústicos, esto es, los inmuebles de aptitud agrícola, ganadera o forestal ubicados fuera de los límites urbanos o fuera de los límites de los planes reguladores intercomunales de Santiago y Valparaíso y del plan regulador metropolitano de Concepción, estos podrán ser divididos libremente por sus propietarios siempre que los lotes resultantes tengan una superficie no inferior a 0,5 hectáreas físicas.

Debido a esto se comienza a presentar la necesidad de poder regularizar una gran cantidad de loteos en la zona rural de la comuna de Olmué, lo que crea la necesidad de poder buscar una alternativa para poder dar solución a aquella problemática, no solo regularizar en terreno como tal, sino que a su vez construir respecto a normativa de construcción y posterior regularización en la DOM.

Se realiza el debido estudio económico para poder ver la viabilidad de aquel proyecto, realizando flujos de cajas con diferentes valores de financiamiento siendo estos un flujo de caja puro y flujos de cajas con 25% de financiamiento bancario, 50% de financiamiento bancario y por último 75% de financiamiento bancario, lo que da un resultado no muy optimo para pensar que este podría ser un buen proyecto para poder llevar a cabo.

Los indicadores clave de evaluación del proyecto, como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), evidencian un desempeño deficiente en todos los niveles de apalancamiento financiero considerados (25%, 50%, 75%).

Los resultados del análisis financiero sugieren que el proyecto, en su estado actual, no es viable económicamente. Esto podría deberse a costos elevados, ingresos proyectados insuficientes o una estructura de financiamiento inadecuada.

Concluyendo así que es un buen proyecto en cuanto a ideas para poder resolver la problemática actual de las tierras en la periferia de Olmué, pero económicamente debería replantearse cada ítem tanto de costo como de gastos del proyecto.

BIBLIOGRAFIA

- informe-anual-de-medio-ambiente-2023
PDF (www.ine.gob.cl)
chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/variables-basicas-ambientales/publicaciones-y-anuarios/informe-anual-de-medio-ambiente/informe-anual-de-medio-ambiente-2023.pdf
- <https://www.rulamahue.cl/fichas/cl05/cl05803.html>
- https://www.ine.gob.cl/docs/default-source/proyecciones-de-poblacion/publicaciones-y-anuarios/base-2017/ine_estimaciones-y-proyecciones-2002-2035_base-2017_reg_%C3%A1reas%C3%ADntesis.pdf?sfvrsn=aaeb88e7_5
- https://www.portalinmobiliario.com/MLC-2397950744-locales-en-moderno-strip-center-desde-22m2-centro-de-olmue-JM#position%3D1%26search_layout%3Dgrid%26type%3Ditem%26tracking_id%3D4a491979-2a90-4ee9-9d76-0ad9e6015847
- https://www.portalinmobiliario.com/MLC-1540416909-arlegui-JM#position%3D18%26search_layout%3Dgrid%26type%3Ditem%26tracking_id%3Dea9bfb74-2aa8-4543-8742-218506ff178a
- <https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/4938-regularizacion-de-titulo-de-dominio-de-una-propiedad-particular>
- https://www.google.cl/maps/@-33.0509062,-71.0992937,17.02z?entry=tту&g_ep=EgoyMDI0MTAyOS4wIKXMDSOASAFQAw%3D%3D
- <https://www.chiletrabajos.cl/sueldos/arquitecto>
- <https://www.chiletrabajos.cl/sueldos/ingeniero/constructor>
- <https://www.chiletrabajos.cl/sueldos/abogado>
- <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/FAQ.aspx?seccion=4#:~:text=La%20Sociedad%20de%20Responsabilidad%20Limitada,ser%20personas%20naturales%20o%20jur%C3%ADdicas.>
- <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/FAQ.aspx?seccion=5>

ANEXOS

Cotizaciones inmuebles

ay.cl/escritorio-esquinero-2-cajones-1-puerta-france-negro-favatex-1249829/p?srsltid=AfmBQorQnA9xm1R1Uesv3_FBz4j-uRM3b7btfSCine6c8KU9yU4NL0a7...

WEDNESDAY **easy**

Envío gratis En Easy App por compras **sobre \$29.990**

Válido el viernes 29 d

Inicio > Muebles > Muebles de Oficina > Escritorios > Escritorio esquinero 2 cajones 1 puerta France negro Favatex



VekkaHome

Escritorio esquinero 2 cajones 1 puerta France negro Favatex

SKU 1249829

\$ 89.990

50%

Normal: \$179.990

Cantidad

1 unidad

Añadir al carrito

Comprar ahora

 **Servicios adicionales**

Incluye servicios adicionales con tu compra

☒ Sin Armado

☐ Armado De Mueble + \$29.990

[¿En que consiste?](#)

Características:

Tono: Negro

Contenido: 1 Escritorio esquinero

Material: MDF

Descripción

Escritorio Esquinero 2 Caiones v 1 Puerta France Negro – Optimiza tu Esoacio de Trabajo

falabella.com/falabella-cl/product/124256773/Silla-Ergonomica-360-De-Oficina-U-Hogar-Tipo-Ejecutivo/124256774?kid=shopp173fc&gad_source=4&gclid=CjwKC...

Ubicación

Vende en falabella.com Tarjetas y cuentas Venta telefónica Novios Ay

Muebles-Oficina y escritorio Sillas de Escritorio



CRUSEC

Silla Ergonomica 360 De Oficina U Hogar Tipo Ejecutivo

★★★★★

4 (8)

Calificar

Vendido por **Crusec**

Envío a domicilio

Retiro en un punto

\$ 64.990

-35%

~~\$ 99.990~~

Acumula hasta 433 CMR Puntos

-

1

+

Máximo 20 unidades.

Agregar al Carro

 ¿AÚN NO TIENES TU CMR BANCO FALABELLA?

Ábrela ahora y obtén \$20.000 de descuento.

Vendido por **Crusec**

¡Recomendado por falabella.com!

★★★★★

Menú

Ingresar tu ubicación

Buscar productos

Q

¡Hola!
Inicia sesión

Muebles >

Ingresar tu ubicación
Podrás ver los productos disponibles en tu zona.

X



RIPLEY HOME

SOFA RIPLEY HOME CALIFORNIA 3 CUERPOS

SKU: 2000400167234

Normal

Internet

T. Crédito (Ripley/Chek)

\$499.990

\$179.990

\$169.990

BLACK FRIDAY

10 cuotas sin interés

-66%

COLOR: Denim

-

1

+

Agregar al carro

USO DE COOKIES

Usamos cookies propias y de terceros para funciones esenciales de este sitio, analizar el tráfico de la web y mejorar tu experiencia al navegar por Ripley.com. Revisa nuestro Aviso de Cookies para obtener más información al respecto.

Demóstrate el uso de cookies de este sitio

Revisar

Aceptar

Tarjetas y cuen

← Home > Muebles-Oficina y escritorio > Escritorios



TUHOME

Escritorio office 5 76x100x45 cm

Cód. del producto: 110052162 Cód. tienda: 343695X

BLACK FRIDAY

Vendido por Sodimac

\$69.990 / Unidad

\$109.990 / Unidad

Acumula hasta 466 CMR Puntos

3,6 y 10C si Interés CMR

1 Máximo 999 unidades.

Agregar al carro

Envío a domicilio

Retiro en un punto

Stock en tienda

Añade servicios adicionales

ARMADO MUEBLE FULL DEP \$29.990



Dimensiones

36 cm

23,6 cm

16 cm

1,9 cm



HP

SKU 670130999

Notebook HP 15-fc0002la AMD Ryzen 5 16GB RAM 512GB SSD 15.6"...

Vendido por: París

25% \$479.990

23% \$489.990

\$639.990

10 cuotas sin interés

Agregar a mi carro

Comprar ahora



★★★★★ 4.4 (216) [Hacer una pregunta](#)

Todo-en-Uno HP 24-cb1023la

Trabaja y disfruta al máximo.

- Procesador Intel® Core™ i3 de 12.ª generación
- Windows 11 Home Single Language
- Unidad de estado sólido de 512 GB PCIe® NVMe™ M.2
- 8 GB
- Intel® UHD

[\(Ver más especificaciones\)](#)

 1 persona está viendo

~~\$699.990~~ **AHORRE \$130.000 (20%)**

\$529.990

Agregar al Carrito

 **Garantía estándar INCLUIDA**

1 año de garantía limitada de hardware con soporte técnico





5HB08A

★★★★★ 4.4 (77) [Hacer una pregunta](#)

HP DesignJet T650

24" / A1 impresora
plotter de gran
formato (5HB08A)

~~\$1.999.990~~ **AHORRE \$360.910**

\$1.629.990

AGREGAR AL CARRITO

 Asistente virtual de HP
¿Necesitas Ayuda? Tenemos
un agente experto para...







OFERTAS EXCLUSIVAS

Impresora Multifuncional HP Smart Tank 750

Impulsa la productividad gracias a la tinta original HP que se incluye y permite imprimir por hasta tres años.[2]

- Impresión a Color
 - Impresión, escaneo, copiado, AAD y conexión inalámbrica
 - USB 2.0 de alta velocidad; Wi-Fi; LAN
 - LATAM: 1+1 año de garantía
- [\(Ver más especificaciones\)](#)

~~\$299.990~~ **AHORRE \$80.000 (27%)**

\$219.990

 Agregar al Carrito

 **Garantía estándar INCLUIDA**

LATAM: 1+1 año de garantía

✓ Vendido y entregado por ANOVO ANDES S.A.

✓ Compra la tinta original HP





SAMSUNG

Celular Samsung Galaxy A55 256GB

★★★★★ 4.5 (3729) [Calificar](#)

Envío gratis app

Código del producto: 17088204

Cód. tienda:

EQUIPO

PLANES

Vendido por Falabella

Color: Celeste



Especificaciones principales

- ◊ Cámara principal: Sobre 40MP
- ◊ Cámara frontal: 32MP
- ◊ Tamaño de la pantalla: 6.6 Pulgadas
- ◊ Memoria interna: 256GB
- ◊ Núcleos del procesador: Octa Core

\$ 399.990

-20%

\$ 499.990

Acumula hasta 2666 CMR Puntos

Selecciona Chip prepago (incluido):

El precio puede variar según Chip prepago y

LIBERADO

-

1

+

Máximo 50 unidades.

← [Home](#) > [Ferretería y construcción](#) > [Seguridad](#) > [Emergencias](#)



¿Te ayudamos? Contáctanos al 6000880040

Devuelve gratis por Derecho a retracto o Satisfacción garantizada. [Conoce los plazos y exclusiones](#)

GENERICO

Extintor PQS 75% 10 Kilos ChileFire

★★★★★ 5 (1) [Evaluar](#)

Vendido por Lavin Fire Protection

Envío a domicilio

No disponible para retiro

Stock en tienda

\$ 36.338

-31%

\$ 45.990

Acumula hasta 242 CMR Puntos

-

1

+

Máximo 20 unidades.

Agregar al carro

Vendido por Lavin Fire Protection

¡Recomendado por Sodimac!

★★★★★

Realiza entregas a tiempo

Cumple con sus entregas

Buen servicio con pocos reclamos

[Ver todos los productos de este vendedor](#)

← [Home](#) > [Ferretería y construcción](#) > [Baja de Seguridad y Protección Personal](#) > [Elementos de Protección Personal](#)



¿Te ayudamos? Contáctanos al 6000880040

Devuelve gratis por Derecho a retracto o Satisfacción garantizada. [Conoce los plazos y exclusiones](#)

REDLINE

Lente de seguridad modelo spy flex plus visor gris

Cód. del producto: 110285522 Cód. tienda: 3227510

Vendido por Sodimac

Envío a domicilio

Retiro en un punto

Stock en tienda

\$ 3.190 / Unidad

Acumula hasta 21 CMR Puntos

-

1

+

Máximo 999 unidades.

Agregar al carro



Devolución gratuita por Derecho a retracto o Satisfacción garantizada.
[Conoce los plazos y exclusiones](#)

QUEBEC
Calzado Seguridad Quebec 400 Pro

Cód. del producto: 115271895

★★★★★ (0) [Evaluar](#)

Vendido por [B2b Web](#)

\$ 34.990

Acumula hasta 233 CMR Puntos

Color: Café



Talla:

35	36	37	38	39	40	41
42	43	44	45	46		

[Tabla de tallas](#)



Envío a domicilio



Retiro en un punto



Stock en tienda

1 Máximo 20 unidades.

Elige tus opciones

Vendido por [B2b Web](#)

★★★★☆



Pocas entregas con demora



Cumple con sus entregas



Ofrece un buen servicio

[Ver todos los productos de este vendedor](#)



The New Black

[Mademsa](#)

Cocina a gas 4 Platos Negra MV 120 T

★★★★★ 4.5 (4) [Ir a comentarios](#)

Item 828163



\$179.990

31%

Pagando con todo medio de pago

Regular: \$259.990 | Ahorro: \$80.000

Agregar al carro

Vendido por [Lider.cl](#)

Despacho a domicilio



The New Black

[Midea](#)

Refrigerador Top Mount Frio Directo / Mdr294Fge50

★★★★★ 4.5 (2) [Ir a comentarios](#)

Item 5030511



\$194.990

31%

Pagando con todo medio de pago

Regular: \$283.990 | Ahorro: \$89.000

Agregar al carro

Vendido por [Lider.cl](#)

Despacho a domicilio gratis

Retiro en local [Elige tu local para retiro](#)

The New Black





Mademsa

Microondas MM20FBM 20 Litros Negro

★★★★★ 5.0 (3) [Ir a comentarios](#)

Item 106358

Solo con tu 

30%

En tu primera compra

Tráigela \$20.000

Del 1 al 30 de noviembre

\$52.990

41%

Pagando con todo medio de pago

Regular:\$89.990 | Ahorro:\$37.000

Agregar al carro

Vendido por [Lider.cl](#)

Despacho a domicilio gratis

Nada detiene tu próximo paso

Hilux



Desde \$31.090.000 (*)

+I.V. \$1.483.139

Cotizar

