

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

SEDE VIÑA DEL MAR

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE ASESORÍAS ADMINISTRATIVAS Y PREVENTIVAS PARA PYMES DEL RETAIL.

Trabajo de Titulación para optar al Título de

INGENIERO DE EJECUCIÓN EN

GESTIÓN INDUSTRIAL

Alumna:

Leslie Andrea Arancibia Soto

Profesor Guía:

Augusto Antonio Vargas Schuler

2024

A mi hija por darle sentido a este proceso.

A mis padres y hermanas, por su amor incondicional y apoyo siempre.

A mi pareja y su familia, por, desde que nuestros caminos se cruzaron, ser parte importante.

RESUMEN.

Keywords: Retail - Asesorías – Portales – Construcción.

El siguiente escrito tiene como objetivo evaluar la prefactibilidad técnica y económica de la creación de una empresa de servicios de asesorías administrativas y/o del área de prevención de riesgo para empresas constructoras del mercado del retail.

En su primer capítulo, se realiza un diagnóstico de la situación actual del mercado, donde a través de este método de investigación, el proyecto identifica todos los antecedentes generales necesarios para colocar en marcha la empresa, incluyendo dentro de estos, el objetivo, el impacto que producirá y al mercado al cual se desea ingresar, entre otros.

El segundo capítulo tendrá como misión el análisis más detallado de la prefactibilidad del mercado, dando a conocer la oferta y demanda y su vez identificar las posibles variables que puedan afectar en términos importantes el proyecto en si.

En el capítulo tercero, por consiguiente, se detallarán los aspectos técnicos que componen esta idea, mediante la descripción del proceso, identificación de equipos, determinación de insumos y tipo de edificación necesaria para el funcionamiento de la empresa, además de determinar la inversión que asciende a 1757 UF necesaria para el impulso de este proyecto.

Para el cuarto capítulo se hará un análisis de prefactibilidad administrativa y legal, donde se evaluará el personal necesario y la estructura organizacional a implementar en la empresa.

Por último, se llevará a cabo la evaluación económica y financiera del proyecto para determinar si dicha idea es factible en términos monetarios, siendo evaluado como un proyecto sin financiamiento, un proyecto financiado al 50% y 75%, proyectado en un horizonte de 5 años. Se sensibilizarán las variables de ingreso y egresos, para reflejar lo volátil o no del proyecto en términos económicos.

De acuerdo con los resultados obtenidos en los flujos de caja, sea en la modalidad sin financiamiento, financiado al 50% y al 75%, la idea de crear una empresa que preste servicios de asesorías y elaboración de documentación tanto administrativa como del área de

prevención, es factible, dado que los indicadores obtenidos son valores positivos, considerando la mejor alternativa el financiamiento al 75% con un VAN de 1955 UF , un TIR del 95% , un PRI de 2, con un IVAN de 1,11 UF.

Se puede concluir con ello, que el proyecto es factible en todos los escenarios evaluados debido a sus resultados positivos, considerando además que la competencia existente hoy en día, se especializa en otras áreas del mercado, no específicamente en el retail que es donde se espera poder contribuir y desarrollar la idea de empresa.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.....	2
1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.	3
1.1. DIAGNÓSTICO.	3
1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto.	3
1.1.1.1. Objetivos del proyecto	3
1.1.1.2. Objetivo general	3
1.1.1.3. Objetivos específicos.	4
1.1.2 Antecedentes cualitativos.	4
1.1.3 Contexto de desarrollo del proyecto.	5
1.1.4 Tamaño del proyecto.	6
1.1.5 Impactos relacionados con el proyecto.	7
1.2. METODOLOGÍA.	8
1.1.2 Definición de situación sin proyecto.	8
1.1.3 Definición de situación con proyecto.....	9
1.2.3 Análisis de separabilidad.....	9
1.1.2 Método para medición de beneficios y costos.	9
1.1.3 Indicadores	10
1.1.4 Criterios de evaluación.....	10
1.1.5 Estructura de evaluación del proyecto.....	11
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.....	12
2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.....	13
2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	13
2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.....	14
2.2.1 Demanda actual.....	14
2.2.2 Demanda futura.....	17
2.3 VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.	19
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA.....	19
2.4.1 Oferta actual.....	19
2.4.2 Oferta futura.....	21
2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	22
2.5.1 Análisis FODA.....	22
2.5.1.1 Fortalezas:	22

2.5.1.2	Oportunidades:.....	23
2.5.1.3	Debilidades:.....	23
2.5.1.4	Amenazas:	23
2.5.2	Análisis 5 FUERZAS DE PORTER.	25
2.5.2.1	Amenaza de nuevos competidores.....	25
2.5.2.2	Rivalidad y competencia del mercado.	25
2.5.2.3	Poder de negociación de los proveedores.	26
2.5.2.4	Poder de negociación de los clientes.....	26
2.5.2.5	Amenaza de nuevos productos /servicios.....	26
2.6	DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO.	27
2.7	ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.	27
2.8	ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.	29
2.8.1	Servicio.....	29
2.8.2	Precio.	30
2.8.3	Plaza.	30
2.8.4	Promoción.	31
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....		32
3	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	33
3.1	DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.....	33
3.1.1	Contacto con el cliente.....	33
3.1.2	Prestación de Servicio.	34
3.1.3	Cobro.....	34
3.2	DIAGRAMA DE FLUJO.	35
3.3	BALANCE DE MASA Y ENERGÍA.....	35
3.4	SELECCIÓN DE EQUIPOS.....	36
3.5	PROYECTOS COMPLEMENTARIOS.	36
3.6	LAY-OUT.	37
3.7	DETERMINACIÓN DE INSUMOS.	38
3.8	FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO.	38
3.8.1	Flexibilidad.	38
3.8.2	Rendimiento.	39
3.8.2.1	Aumento de la demanda.....	39
3.8.2.2	Disminución de la demanda.....	39
3.9	CONSUMO DE ENERGÍA.	39

3.9.1	Gasto de electricidad	39
3.9.2	Gasto de agua potable	40
3.10	PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.....	41
3.10.1	Programa de trabajo	41
3.10.2	Turnos.	41
3.10.3	Gasto en personal.	42
3.11	PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.	42
3.12	INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES.....	44
3.12.1	Equipos.....	44
3.12.2	Instalaciones.....	46
3.13	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.	46
3.14	COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.	48
3.14.1	Costos de Instalación.	48
3.14.2	Costos puesta en marcha.	49
3.15	COSTOS DE IMPREVISTO.	50
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA		51
FINANCIERA Y AMBIENTAL.		51
4	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL , SOCIETARIA , TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL	52
4.1	ADMINISTRATIVA.....	52
4.1.1	Personal.....	52
4.1.2	Estructura organizacional.....	52
4.1.3	Sistemas de información administrativos.	54
4.1.4	Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.	55
4.1.5	Gastos en personal	57
4.2	LEGAL	57
4.2.1	Marco legal vigente nacional e internacional.....	57
4.2.1.1	Conformación de la empresa.	57
4.2.2	Políticas de desarrollo industrial.....	58
4.2.3	Incentivos	60
4.2.4	Aspectos laborales:.....	60
4.2.5	Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente.	61
4.3	SOCIETARIA.....	61
4.3.1	Relación entre los inversionistas.....	61
4.3.2	Estructura societaria	62

4.3.3	Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria	63
4.4	TRIBUTARIA	63
4.4.1	Sistema tributario.	63
4.4.2	Mecanismo de determinación de gasto en impuesto.....	64
4.5	FINANCIERA.....	64
4.5.1	Fuentes de financiamiento Inversionistas.	64
4.5.2	Instituciones crediticias Leasing	65
4.5.3	Costos de financiamiento.....	65
4.6	AMBIENTAL.....	65
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.		66
5	EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.	67
5.1	CONSIDERACIONES POR USAR.	67
5.1.1	Horizonte del proyecto.....	67
5.1.2	Tasa de descuento.	67
5.1.3	Tasa libre de riesgo (Rf.)	67
5.1.4	Tasa de rentabilidad del mercado (Rm)	69
5.1.5	Beta.....	70
5.1.6	Moneda por utilizar.....	71
5.1.7	Impuestos.....	71
5.1.8	Depreciaciones.	71
5.1.9	Reinversiones.....	74
5.2	FLUJOS DE CAJA	75
5.2.1	Proyecto Puro.	78
5.2.1.1	Flujo de caja proyecto puro.....	78
5.2.1.2	Indicadores económicos.....	78
5.2.1.3	Rentabilidad del proyecto puro.	79
5.2.2	Proyecto con financiamiento.....	80
5.2.2.1	Flujo de caja con financiamiento 50%.....	80
5.2.2.1.1	Tabla de amortización.	81
5.2.2.1.2	Indicadores económicos.....	83
5.2.2.1.3	Rentabilidad del proyecto con financiamiento 50%.	83
5.2.2.2	Flujo de caja con financiamiento 75%.....	84
5.2.2.2.2	Indicadores económicos.....	86
5.2.2.2.3	Rentabilidad del proyecto con financiamiento 75%.	86

5.3	SENSIBILIZACIONES.....	87
5.3.1	Sensibilización proyecto puro.....	88
5.3.2	Sensibilización proyecto financiado al 50%.....	90
5.3.3	Sensibilización proyecto financiado al 75%.....	92
	CONCLUSIONES.....	95
	Bibliografía.....	96
	Tabla 2-1: Tiendas en la Región Metropolitana.....	16
	Tabla 2-2: Adjudicaciones de trabajo por constructora.....	17
	Tabla 2-3: Proyección de la demanda.....	18
	Tabla 2-4: Porcentaje de crecimiento de la oferta.....	21
	Tabla 2-5: Proyección de la oferta.....	21
	Tabla 2-6: 5 Fuerzas de Porter.....	26
	Tabla 2-7: Cuadro resumen localización.....	28
	Tabla 3-1: Selección de equipos.....	36
	Tabla 3-2: Insumos de oficina.....	38
	Tabla 3-3: Simulación gasto de electricidad.....	40
	Tabla 3-4: Consumos de energía.....	40
	Tabla 3-5: Gasto en personal, costo empresa.....	42
	Tabla 3-6. Cuadro resumen personal operacional, perfil de cargo y sueldo.....	43
	Tabla 3-7: Listado de equipos.....	45
	Tabla 3-8: Gastos de instalación.....	46
	Tabla 3-9: Gastos mensuales.....	48
	Tabla 3-10: Costos de instalación.....	49
	Tabla 3-11: Costos puesta en marcha.....	49
	Tabla 3-12: Costos de imprevisto.....	50
	Tabla 4-1: Cuadro resumen del personal de la empresa.....	56
	Tabla 4-2: Gastos en personal.....	57
	Tabla 4-3: Costos cumplimiento legislación vigente.....	61
	Tabla 4-4: Gasto de conformación de sociedad.....	63
	Tabla 5-1: Tasa libre de riesgo octubre 2023.....	68
	Tabla 5-2: Tasa Ipsa.....	69
	Tabla 5-3: Índice Beta.....	70

Tabla 5-4: Cuadro resumen, vida útil activos fijos.	73
Tabla 5-5: Depreciación.	74
Tabla 5-6: Ingresos anuales	75
Tabla 5-7: Costos fijos anuales.....	76
Tabla 5-8: Egresos costos variables anuales	76
Tabla 5-9: Inversiones de intangibles, puesta en marcha e imprevistos.	77
Tabla 5-10: Recuperación del IVA	77
Tabla 5-11: Flujo de caja, proyecto puro.	78
Tabla 5-12: Indicadores económicos proyecto puro.	78
Tabla 5-13: Datos generales crédito de inversión.	80
Tabla 5-14: Amortización crédito al 50%.....	81
Tabla 5-15: Flujo de caja, proyecto financiado 50%.	82
Tabla 5-16: Indicadores flujo de caja, proyecto financiado al 50 %.	83
Tabla 5-17: Datos generales para crédito al 75%.....	84
Tabla 5-18: Amortización crédito al 75%.....	84
Tabla 5-19: Flujo de caja financiado al 75%.....	85
Tabla 5-20: Indicadores económicos flujo de caja financiado al 75%	86
Tabla 5-21: Resumen indicadores económicos flujos de caja.....	87
Tabla 5-22: Sensibilización ingresos proyecto puro.	88
Tabla 5-23: Sensibilización egresos proyecto puro.	89
Tabla 5-24: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 50%	90
Tabla 5-25: Sensibilización de egresos proyecto financiado al 50%.....	91
Tabla 5-26: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 75%.	92
Tabla 5-27: Sensibilización egresos, proyecto financiado al 75%	93
Tabla 0-1: Capital de trabajo.....	99
Gráfico 2-1: Proyección de la demanda	18
Gráfico 2-2: Proyección de la oferta	22
Gráfico 5-1: Sensibilización ingresos proyecto puro	88
Gráfico 5-2: Sensibilización de egresos proyecto puro	89
Gráfico 5-3: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 50%	90
Gráfico 5-4: Sensibilización de egresos, proyecto financiado al 50%	91
Gráfico 5-5: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 75%	92

Gráfico 5-6: Sensibilización egresos, proyecto financiado al 75%	93
Ilustración 2-1: Logo corporativo.	20
Ilustración 2-2.: Logo empresa Teamwork	20
Ilustración 2-3: Logo empresa Adecco	20
Ilustración 2-4. Análisis Foda.	24
Ilustración 3-1: Diagrama de flujo.....	35
Ilustración 3-2: Lay-Out oficina.	37
Ilustración 4-1: Estructura organizacional	54
Ilustración 5-1: Prima de riesgo	71

INTRODUCCIÓN

Cuando se habla de retail, siempre viene a la cabeza conceptos tales como, compra de ropa, compra de electrodomésticos, cine, comida rápida, diversión, entre otros, más, para que estos espacios sean habilitados y del agrado tanto para el cliente comercial como para el cliente comprador, es muy poco conocida toda la gestión y esfuerzo que las diferentes empresas del área de la construcción deben llevar a cabo previamente para poder ingresar y así cumplir con los diferentes trabajos. (Muñoz, 2023)

En la actualidad a lo largo y ancho de Chile existen varios centros comerciales, cada uno con sus distintas tiendas, los cuales exigen a cada empresa constructora requerimientos tanto administrativos como operacionales para poder así dar el ingreso correspondiente a las instalaciones y mientras perdure la faena, mantener de forma ordenada y de fácil acceso la información de los trabajadores involucrados, cumpliendo así con la legislación vigente. Es por ello, que muchas veces este requerimiento se transforma en un trabajo tedioso y poco entendible para las pymes que no poseen el conocimiento y/o expertos necesarios.

Un aspecto importante que considerar es que en el mundo del retail cumplir con los plazos establecidos juega un rol importantísimo, de no cumplir con ello, suelen ser de gran dimensión las multas otorgadas a las empresas constructoras, por lo cual, el poder ingresar en los tiempos estipulados, es de gran vitalidad para que el proyecto lleve su cause de forma normal. (Muñoz, 2023)

Considerando los aspectos anteriormente mencionados y entendiendo que el retail es cambiante, demandante y que cada cierto tiempo las tiendas deben ser remodeladas o cambiar sus fachadas, es que resulta interesante poder realizar un estudio de prefactibilidad técnica y económica para la creación de una empresa que ayude a estas pymes a cumplir con lo estipulado.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.

En el siguiente párrafo se darán a conocer el diagnóstico previo y metodología de evaluación utilizado para la determinación de este proyecto.

1.1. DIAGNÓSTICO.

En el siguiente capítulo se realizará un diagnóstico del proyecto y mostrarán antecedentes generales de este para dar un conocimiento global de la situación actual.

1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto.

Este proyecto va dirigido hacia la micro, pequeña y mediana empresa del área de la construcción y sus subcontratos, los cuales prestan sus servicios en el rubro del retail. Es aquí donde debido a la extenuante lista de documentos que dichos centros comerciales exigen, es que se hace difícil muchas veces para las distintas firmas llevar a cabo este procedimiento.

En la actualidad son múltiples las empresas que se abren paso en el mundo del retail, más, debido a lo anteriormente mencionado, muchas de ellas fallan al no contar con alguien dentro de su equipo de trabajo que se maneje en el sistema o en su defecto con la habilidad y/o rapidez que se necesita considerando que los tiempos de ejecución son acotados, lo cual en ocasiones coloca en riesgo el avance y ejecución de la obra como tal.

Por otro lado, esta evaluación pone en consideración a las empresas ya consolidadas en el mercado de externalizar este servicio, siendo una opción para abaratar costos.

1.1.1.1. Objetivos del proyecto

A continuación, se detalla el objetivo general y los objetivos específicos de este proyecto.

1.1.1.2. Objetivo general

Evaluar la prefactibilidad técnica y económica de la creación de una empresa de asesorías administrativas y preventivas para las pymes del rubro de la construcción del área del retail.

1.1.1.3. Objetivos específicos.

Los objetivos específicos de este proyecto son:

- Diagnosticar el mercado del retail para la creación de una empresa de asesorías administrativas y del área de prevención.
- Definir la factibilidad técnica para la creación de una empresa de asesorías administrativas y del área de prevención.
- Cuantificar los aspectos económicos y financieros para la factibilidad económica de la creación de dicha empresa y su viabilidad.

1.1.2 Antecedentes cualitativos.

De Arica a Punta Arenas hoy en día existen 278 centros comerciales, esto equivale a 4417 tiendas las cuales en algún punto han necesitado o necesitan alguna reparación, remodelación, demolición y/o habilitación para poder comenzar, permanecer o terminar con sus funciones. (Comerciales, 2023)

Cada centro comercial para poder acceder a que las empresas constructoras ingresen a ejecutar los trabajos requeridos por las tiendas, exigen que por cada trabajador involucrado se presente información tanto administrativa (contrato de trabajo , cedula de identidad, certificados de nacimiento, certificados de afp, entre otros) como del área de prevención (entrega de epp, entrega de reglamento interno, difusión de procedimientos de trabajo seguro, difusión de obligación de informar, entre otros documentos). (Plaza, 2017, pág. 1)

Según sea el mall, aproximadamente se consideran entre 15 a 20 documentos por persona, estos documentos, deben ser ingresados a una plataforma digital habilitada por el centro comercial, en donde se debe realizar una solicitud de permiso que dependiendo del trabajo a ejecutar se debe subir la documentación solicitada y luego de una exhaustiva revisión por parte del área de prevención del centro comercial se dan o rechazan los accesos necesarios a la empresa constructora. (KSEC, 2018, pág. 3)

El tiempo juega un rol importante en el mundo del retail, estos trabajos son de poca duración, es decir no mas de 60 a 90 días para el caso de la habilitación de tiendas y según sea el tipo de

remodelación, reparación o demolición los tiempos se acotan aún mas, por lo cual es de gran importancia que la documentación necesaria sea de rápida disponibilidad.

1.1.3 Contexto de desarrollo del proyecto.

A continuación, se detallará los distintos contextos donde el proyecto se vera involucrado.

Contexto legal.

En Chile es necesario cumplir con la legislación vigente, esto tanto en materia de recursos humanos regido hoy en día por el código del trabajo, como en el ámbito de la seguridad y salud ocupacional de los trabajadores, regida por la ley 16744, de no ser así, las distintas partes involucradas en el sistema de trabajo, (empresa centro comercial, empresa marca , empresa constructora) pueden ser inspeccionadas por los entes fiscalizadores (inspección del trabajo, Seremi de salud) y de no cumplir con algún aspecto de la legislación, ser multadas o en su defecto paralizadas o clausuradas hasta que la situación quede al día.

Contexto social.

El sistema de trabajo con el que se encuentra este rubro debido a que los centros comerciales arriendan sus espacios a marcas que habilitan sus tiendas, donde dichas marcas traen a la empresa constructora para ello, es que se determina que los trabajos a ejecutar funcionan bajo la modalidad de subcontratación (SOCIA, 2007, pág. 2), de allí la necesidad del centro comercial de solicitar la pertinente documentación, que además debe cumplir con los requisitos mencionados en el código del trabajo y requerimientos del área de prevención de riesgos indicados en la Ley 16744 (SOCIAL, s.f.) y/o decretos asociados, obteniendo así espacios de trabajos conformes a la ley y seguros para todos los involucrados.

Contexto económico.

En el ámbito económico, Chile se encuentra fuertemente afectado debido a los distintos conflictos de guerra ocurridos en el ultimo tiempo, ya que debido a esto, Chile se ve en una desaceleración en su economía, los cuales según la revista "Forbes Chile" informa en su artículo de octubre del 2022, que seria el país mas afectado de Latinoamérica, además el Índice

de Actividad del Comercio (IAC) anoto una disminución interanual de 3,7% en septiembre de 2023 . (Chile, 2023)

Contexto político.

Hoy en día, Chile posee como presidente a Gabriel Boric Font, quien gobierna desde el 11 de marzo del 2022, hasta el 11 de marzo del 2026, en la actualidad (año2023) el país se encuentra regido por un sistema de gobierno presidencialista.

Contexto medioambiental.

En términos de medio ambiente, existes en Chile distintas campañas de las grandes y pequeñas empresas que, a través de los distintos medios de comunicación, incitan a la población a ser más amigables con el medio ambiente, es conocido por toda la población el problema de sequias a nivel mundial, el cambio climático, entre otros atenuantes, por lo que hoy es imperativo para las empresas hacer mas amigables sus procesos productivos y cumplir con las normativas ambientalistas existentes.

1.1.4 Tamaño del proyecto.

El proyecto en cuestión, esta considerado que se inserte al mercado con el estatus de microempresa, esperando con ello, que las ganancias anuales no superen las 2.400 unidades de fomento. (Economía, 2010)

El proyecto espera a su vez ayudar a la comunidad, dado se abriría nuevas plazas de trabajo, aportando así, no solamente a las familias en cuestión, si no que también, a la económica del país.

Respecto de la inversión, esta será determinada por los gastos en los cuales se deba ver afectado este proyecto, siendo los principales los correspondientes a inversión de activos, puesta en marcha y capital de trabajo e imprevistos, valor que será identificado en capítulos más adelante.

1.1.5 Impactos relacionados con el proyecto.

A continuación, se detallarán todos los impactos sean positivos como negativos que se espera de este proyecto.

Impacto económico.

La implementación de este proyecto, lleva a que las empresas clientes pueden reducir sus costos y mejorar su eficiencia en lo que respecta al proceso de ingreso al mall, lo cual puede llegar hacer gran diferenciación a la hora de licitar proyectos y posicionarse ante la competencia, trayendo consigo mejores y mayores ganancia en el tiempo.

Impacto legal

Las empresas que contraten este servicio, se verán afectas a un cambio en la forma de trabajo, ya que las distintas organizaciones que se vean interesadas optimizarían sus recursos, además de ser eficientes y eficaces con la documentación necesaria, no solamente para el ingreso, si no que también, para mantener al día los ámbitos legales del área de recursos humanos y prevención de riesgos correspondientes.

Impacto social.

En el ámbito social, la creación de una empresa trae consigo un impacto positivo dado que se generan nuevas fuentes de trabajo que debido a la magnitud y exigencias del proyecto no es necesario una mano de obra especializada lo cual abre camino a las nuevas generaciones para poder tener experiencia e ingresar a la vida laboral.

Impacto ambiental.

El proyecto presenta un impacto marginal o poco representativo, al no ser un proyecto productivo si no mas bien un servicio que se lleva a cabo mayoritariamente de forma virtual, no genera grandes desechos.

1.2. METODOLOGÍA.

En los siguientes párrafos se identificarán los beneficios y costos del proyecto, además se establecerán los mecanismos e indicadores económicos que guiarán la toma de decisión de la ejecución de este proyecto.

1.1.2 Definición de situación sin proyecto.

Actualmente la construcción en el retail es un mercado poco aventurado, esto, debido principalmente a tres factores: uno, los turnos de trabajo que habitualmente son nocturnos, dos, la alta inversión necesaria para poder ingresar a ejecutar labores y tres, el tiempo y trabajo administrativo necesario para ingresar a los centros comerciales, considerando que los trabajos no superan los 45 a 60 días de corrido para la habilitación de una tienda, lo cual, a pesar de las ganancias obtenidas, luego de efectuar los trabajos sean de gran valor monetario, lleva muchas veces a las empresas interesadas a no involucrarse. Es por ello, que es de gran vitalidad poseer un equipo de trabajo con las habilidades necesarias para cumplir con los distintos requisitos, sean estos operacionales como administrativos.

Las empresas instauradas en el mercado, hoy en día, en su mayoría cuentan con el personal administrativo que elabora, ejecuta e investiga la parte administrativa necesaria, no obstante, esta persona no sólo lleva a cabo este trabajo si no que, además, posee otra carga laboral adicional, lo cual hace que en distintas oportunidades, la labor para ingresar a los distintos centros comerciales sea engorrosa y lenta.

Se debe tener en consideración además que según sean los contratos afectos entre la marca y el centro comercial por día de retraso en la obertura y ventas del local, existe una cláusula de multas, las cuales pueden llegar a ser de gran costo para el cliente, considerando que en caso de incurrir, existe la posibilidad, debido al alto valor de estas multas que el proyecto se pierda.

1.1.3 Definición de situación con proyecto

Que las empresas se interesen y a su vez contraten el servicio lleva consigo muchos beneficios.

Para el caso de las empresas instaladas en el mercado, el servicio presenta una oportunidad de externalizar el trabajo administrativo del área de recursos humanos y prevención de riesgos, dando así posibilidad a su personal, de utilizar el tiempo y esfuerzo requerido en otras tareas de igual o mayor importancia, pero asegurando que el sistema de ingresos sea efectivo y se cumpla no solamente con lo requerido, si no que además con la legislación vigente.

Las empresas emergentes, se aseguran de contar y cumplir con esta parte del proceso, lo cual los puede llevar a posicionarse de forma efectiva en el mercado y ante la competencia, dado que cumplen y son eficientes con esta parte del sistema.

Para ambos casos el proyecto es beneficioso en temas de cumplimiento de obligaciones laborales, legislación vigente, cumpliendo además con los tiempos de ingreso a los centros comerciales.

Si se habla de términos económicos, es una alternativa para las distintas empresas de un servicio de calidad, a un precio adecuado al mercado, el cual trae consigo eficiencia, eficacia.

1.2.3 Análisis de separabilidad.

Para este proyecto no aplica análisis de separabilidad.

1.1.2 Método para medición de beneficios y costos.

La medición de los beneficios y costos de este proyecto estarán dados por las siguientes variables:

Para el caso de la medición de los *beneficios*, ésta, estará determinada por la utilidad neta en el flujo de caja, según sean los ingresos que tenga el proyecto.

Los ingresos estarán determinados bajo la siguiente ecuación $Q \times P$, donde Q , es la cantidad de servicios a contratar por parte del cliente y P , el precio a pagar por dicho trabajo.

Para el caso de la medición de los costos del proyecto, estos estarán determinados por

- Costos fijos
- Costos variables
- Inversiones

1.1.3 Indicadores

Los indicadores más relevantes para la implementación de este proyecto corresponden al VAN, TIR, PRI y IVAN.

- VAN, El Valor Actual Neto (VAN): este indicador entrega la cantidad total de dinero adicional (valorada en tiempo presente), que genera el proyecto, considerando todo su horizonte de evaluación.
- TIR, La Tasa Interna de Retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. Es la tasa calculada cuando el VAN es igual a cero, por lo tanto, se calcula al despejar “r” de 10.
- PRI, El Periodo de Retorno de la Inversión (PRI) indica en número de periodos para recuperar la inversión neta de un proyecto en un flujo de cajas o donde la suma de los flujos netos es igual a cero, por lo tanto, se considera el primer periodo positivo en el flujo de caja acumulado.
- El IVAN es un indicador que mide la relación entre el VAN y la inversión inicial, es decir entre el dinero que genera el proyecto y los fondos requeridos para ejecutarlo. Su índice muestra cuanto se obtiene por cada unidad monetaria invertida.

1.1.4 Criterios de evaluación.

Para evaluar el proyecto se considerará la elaboración de flujos de cajas con dos tipos de financiamiento.

El proyecto será evaluado puro, es decir, sin financiamiento y con financiamiento de un 50% y 75%.

Los requisitos que se deben cumplir para la conformidad corresponden a:

- $VAN > 0$, ya que me indica que el proyecto está generando beneficios, por lo cual es rentable y se recomienda invertir.
- $TIR > i$, cuando la TIR es mayor a la tasa de descuento utilizada, el proyecto de inversión será aceptado.
- PRI, este debe estar dentro del periodo de evaluación, es decir, ser menor al horizonte del proyecto.

Si algunos de estos criterios no cumplen, no será rentable la realización del proyecto, es decir:

- $VAN < 0$, el proyecto no es rentable
- $TIR < i$, si la TIR es menor a lo esperado, esto indicaría que se estaría ganando menos dinero de lo esperado
- PRI, es mayor al horizonte del periodo de evaluación, significa que el proyecto puede poseer ganancias, pero mas allá de los periodos esperados o de evaluación.

1.1.5 Estructura de evaluación del proyecto.

Para realizar un estudio de todas las consideraciones a contemplar en la evaluación de este proyecto. El proyecto se realizará de la siguiente manera:

- Diagnóstico y metodología.
- Análisis de prefactibilidad de mercado.
- Análisis de prefactibilidad técnica.
- Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental.
- Evaluación económica.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.

2 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.

En este capítulo se dará a conocer las características del servicio a ofrecer, además de analizar la posible demanda y oferta del proyecto.

2.1 DEFINICIÓN DEL SERVICIO.

La prefactibilidad por evaluar en este proyecto corresponde a un servicio, este consiste en realizar asesorías y/o la documentación necesaria, sea del área de recursos humanos como de prevención de riesgos de las empresas constructoras y sus subcontratos que se desempeñen en el retail, para con ello generar los permisos de ingreso que sean necesarios en los centros comerciales a trabajar.

Los servicios por entregar son:

- Asesoría Administrativa: Las empresas clientes, podrán solicitar de las asesorías administrativas, las cuales consisten en que la empresa cliente indicaría el problema administrativo con el que se encuentra involucrado y la empresa a través de lo conocido le indicaría cual es la mejor solución a su problema, mas no implementaría ni ejecutaría trabajo administrativo en si, si no que solamente daría opciones a las empresas de como resolver o hacer el trabajo.
- Trabajo Administrativo: Contempla la elaboración, ejecución, gestión de firma trabajadores y entrega al cliente de todo el trabajo administrativo, tales como: contrato de trabajo, anexos de contrato, además de la gestión de firma por parte del representante legal de la empresa en los distintos procedimientos y documentación solicitada por parte del centro comercial.
- Asesoría Prevención: Las empresas clientes, podrán solicitar de las asesorías en prevención de riesgos, las cuales consisten en que la empresa cliente, indicaría el problema de seguridad o salud ocupacional que posee y la empresa a través de su equipo de trabajo buscaría la mejor solución, mas no implementaría ni ejecutaría trabajo administrativo en si, si no que solamente daría opciones a las empresas de como resolver o hacer el trabajo.

- Trabajo Prevención: Contempla la elaboración, ejecución, gestión de firma trabajadores y entrega al cliente de todo el trabajo administrativo necesario en el ámbito de seguridad y salud ocupacional requerido, tales como: obligación de informar, entrega de elementos de protección personal, elaboración de procedimientos de trabajo seguro, implementación de charlas de cinco minutos, implementación y elaboración de matrices de riesgo, programas de prevención de obra, capacitaciones, entre otros.
- Ejecución de permisos de trabajo: De ser requerido la empresa posee el servicio de ejecución de permisos, el cual corresponde a solicitar portales a los centros comerciales en nombre del cliente y subir toda la documentación necesaria al sistema para la aprobación del permiso según sea el caso, permisos de habilitación, permisos de corte y soldadura, permisos de altura, permisos varios, esto dependiendo siempre de las necesidades del centro comercial al cual se quiere ingresar.

Para este proyecto el servicio será contemplado como uno solo, pero teniendo en consideración que cada punto descrito anteriormente forma parte del proceso.

2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.

La demanda es una de las características esenciales del proyecto, seguidamente se definirá la demanda actual y futura de este proyecto.

2.2.1 Demanda actual.

Para la determinación de la demanda, se realizó un sondeo de mercado, investigando la cantidad de centros comerciales existentes a nivel nacional.

Según datos de la Cámara Chilena de Centros Comerciales (CChCC), “actualmente, en el país existen 93 malls, de los cuales, el 68% están ubicados en la Región Metropolitana (63 mall)” (Negocios, s.f.). Dado estos datos, se define la localidad del proyecto en la Región Metropolitana.

Se investigo respecto de la cantidad de centros comerciales que utilizan algún sistema computacional de ingreso en la región en estudio, correspondiendo a 31 mall, con un total de 4.748 tiendas. En la tabla 2-1 se muestran los centros comerciales de la Región Metropolitana que utilizan sistema computacional de ingreso y la cantidad de tiendas existentes en ellos.

En conclusión, existe un total de 4.748 posibles servicios, es decir, la demanda total del proyecto.

Según el informe de la Cámara de Comercio de Santiago, se menciona que el área del retail aumento un 10% anual su construccion de nuevas tiendas, en el ultimo año. (Santiago, 2021), considerando dicho porcentaje, se determina abarcar el 9% de este mercado, obteniendo como resultado entonces que la demanda esperada a abarcar es de 403 tiendas y/o servicios en el primer año de proyecto.

Tabla 2-1: Tiendas en la Región Metropolitana.

CANTIDAD DE TIENDAS SEGÚN MALL EN LA REGIÓN METROPOLITANA	
Mall	N° de tiendas
VIVO CENTRO	60
PARQUE ARAUCO	200
COSTANERA CENTER	300
SPORT	60
OUTLET EASTON	104
OUTLET MAIPÚ	71
PLAZA OESTE	307
MERCADO URBANO TOBALABA	144
ALTO LAS CONDES	200
APUMANQUE	100
CASA COSTANERA	95
PLAZA EGAÑA	97
PLAZA LOS DOMINICOS	231
FLORIDA CENTER	200
PLAZA VESPUCIO	393
OUTLET LA FABRICA	70
PORTAL NUÑO A	84
VIVO IMPERIO	71
ARAUCO MAIPÚ	300
PORTAL LA REINA	50
ESPACIO URBANO LA DEHESA	120
VIVO LOS TRAPENSES	55
URBANO GRAN AVENIDA	65
PLAZA TOBALABA	204
ARAUCO ESTACION	350
URBANO LAS REJAS	24
OPEN KENNEDY	70
BARRIO INDEPENDENCIA	144
PLAZA SUR	225
PLAZA NORTE	303
ARAUCO EL BOSQUE	51
TOTAL	4.748

Fuente: Elaboración propia.

2.2.2 Demanda futura.

Para la demanda futura, según lo determinado en el punto 2.2.1, la demanda esperada a abarcar en el primer año corresponde a 403 servicios por año.

Se tomó como referencia a la empresa Constructora Nómade S. A y a la empresa Constructora Kit-Corp. , quienes a nivel regional, adjudican la mayoría de los trabajos en tiendas del retail , quienes durante el año 2022 y según muestra la tabla 2-2 a continuación entregaron la cantidad de trabajos realizados por mes.

Tabla 2-2: Adjudicaciones de trabajo por constructora.

Constructora Nómade S.A		Constructora Kit-Corp.	
MES	CANTIDAD DE TIENDAS	MES	CANTIDAD DE TIENDA
ENERO	10	ENERO	27
FEBRERO	8	FEBRERO	36
MARZO	5	MARZO	19
ABRIL	7	ABRIL	24
MAYO	23	MAYO	37
JUNIO	19	JUNIO	19
JULIO	24	JULIO	17
AGOSTO	36	AGOSTO	22
SEPTIEMBRE	15	SEPTIEMBRE	24
OCTUBRE	8	OCTUBRE	14
NOVIEMBRE	10	NOVIEMBRE	36
DICIEMBRE	7	DICIEMBRE	17
TOTAL TIENDAS ANUAL		172	TOTAL TIENDAS ANUAL 292

Fuente: Elaboración propia

Según lo indicado por los jefes de operaciones de ambas empresas , en el año 2022 debido a la situación de pandemia, se produjo una disminución en la cantidad de trabajo mensual.

Realizando un análisis estadístico en ambas empresas, se pondero la variación de trabajo mensual, respecto de la totalidad de servicios anuales , obteniendo un promedio ponderado de trabajo de un 8,33% mensual, considerando dicho valor y la variación del IPC del último período que correspondiente a un 5%, se concluye que para determina la tasa de crecimiento

de la demanda, considerando el promedio ponderado mensual de trabajo y la variación del IPC, la tasa a utilizar corresponderá a un 5%, obteniendo que la proyección de la demanda corresponde a:

Tabla 2-3: Proyección de la demanda.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	
AÑOS	TIENDAS
2024	403
2025	423
2026	444
2027	467
2028	490

Fuente: Elaboración propia.

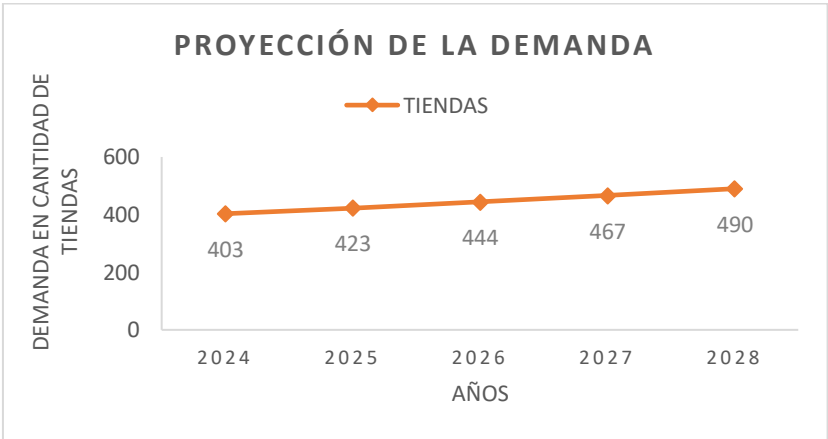


Gráfico 2-1: Proyección de la demanda

Fuente: Elaboración propia.

2.3 VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.

Respecto de las variables que pueden afectar la demanda proyectada se encuentran los siguientes factores:

- Aumento o disminución de trabajos en mall.
- Situación económica del país.
- Existencia de personal en empresas que realicen este trabajo de forma exclusiva.
- Incumplimiento de servicios

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

La oferta corresponde a la cantidad de un producto o servicio que está disponible en el mercado.

A continuación, se realizará el análisis de la oferta existente en el mercado del servicio.

2.4.1 Oferta actual.

El rubro en el cual se espera desempeñar el proyecto es categorizado como “*Empresas de Actividades de servicios administrativos y de apoyo*”, según la biblioteca del congreso nacional de Chile y según el histórico de cinco años, obtuvo la siguiente oferta en el mercado de empresas bajo esta categoría en la Región Metropolitana. (Nacional, 2023).

Dentro de estas empresas las que hoy se parecen mas al servicio que se desea ofrecer se encuentran:

- Afianzo: “Es una empresa con las de 20 años de experiencia, formada por un equipo multidisciplinario de destacados profesionales del área de la Seguridad, Salud Laboral y Medio Ambiente. Quienes poseen como misión apoyar a las organizaciones a

optimizar sus recursos identificando y gestionando los riesgos de sus procesos, que permitan aumentar la productividad de su negocio". (Afiannso, 2023).



Ilustración 2-1: Logo corporativo.

Fuente: <https://afiansso.com/>

- Temwork: "Es una empresa referente en gestión de personas, con más de 20 años de experiencia en el mercado nacional, se especializan en las áreas de Outsourcing, Servicios Transitorios, Reclutamiento y Selección, Payroll, y Capacitación, con el objetivo de contribuir efectivamente en el proceso de cambio y desarrollo de las organizaciones, impulsado la excelencia de sus servicios". (Teamwork, 2023).

Temwork dentro de su gama de servicio se encuentra incorporando el retail generando en mall de la cadena Arauco mall alguno de sus trabajos, aunque esta se encuentra especializada en área de recursos humanos.



Ilustración 2-2.: Logo empresa Teamwork

Fuente: www.team-work.cl

- Adecco: Es una empresa con más de 40 años de experiencia en ayudar a las personas a encontrar empleo y mejorar la competitividad de las empresas mediante la búsqueda de talentos, se considera una solución integral en Recursos Humanos para cualquier organización, adaptándose a distintos sectores, tamaños y escenarios. (Adecco, 2023)



Ilustración 2-3: Logo empresa Adecco

Fuente: <https://adecco.cl/>

2.4.2 Oferta futura.

A continuación, se presenta en la tabla 2-4 la cantidad de empresas bajo el rubro en estudio existentes entre el año 2019 y 2023, con estos datos, se concluyo el porcentaje de crecimiento para este proyecto, el cual se obtuvo al determinar el promedio de aumento entre cada año, dando como resultado que el aumento de empresas corresponde a un 4.40%, porcentaje que se utiliza para proyectar la demanda para los años en estudio

Tabla 2-4: Porcentaje de crecimiento de la oferta.

EMPRESAS.		
AÑOS	CANTIDAD DE EMPRESAS EN EL MERCADO	% AUMENTO
2019	25.610	-
2020	29.545	13,32 %
2021	29.811	0,89%
2022	29.076	-2,53%
2023	30.902	5,91%
PROMEDIO		4,40%

Fuentes : Elaboracion propia.

Tabla 2-5: Proyección de la oferta.

EMPRESAS	
AÑOS	CANTIDAD DE EMPRESAS EN EL MERCADO
2024	32.261
2025	33.680
2026	35.161
2027	36.707

Fuente: Elaboración propia.

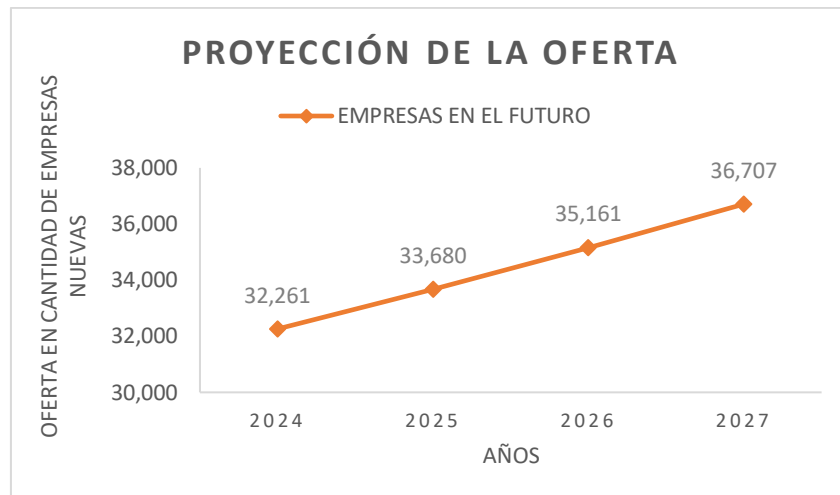


Gráfico 2-2:Proyección de la oferta

Fuente: Elaboración propia.

2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

Para analizar el comportamiento del mercado utilizaremos dos herramientas fundamentales; siendo estas el análisis FODA y el análisis de las 5 FUERZAS DE PORTER. El primer análisis es directamente a la empresa a evaluar, entregando así información de como ésta se encuentra para ingresar al mercado, mientras que la segunda nos entrega información de como es el comportamiento del mercado actual en donde se espera desarrollar el proyecto.

2.5.1 Análisis FODA.

Como es bien conocido, “el análisis FODA es una técnica que se usa para identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas del negocio o, incluso, de algún proyecto específico” (ASANA, s.f.).

Para el caso de la empresa a evaluar se idéntica:

2.5.1.1 Fortalezas:

- Conocimientos técnicos en administración de empresa.
- Conocimientos técnicos en prevención de riesgos.
- Manejo de sistema computacional y sistema AIM Y KSEC.

- Equipo de trabajo multidisciplinario.
- Precios accesibles para la micro, pequeña y mediana empresa.

2.5.1.2 Oportunidades:

- Nuevos softwares para la gestión de personal en centros comerciales.
- Crecimiento del mercado.
- Sistema de gestión de personas en otros rubros.
- Nuevas leyes, normas y/o reglamentos del área de recursos humanos y prevención de riesgos.

2.5.1.3 Debilidades:

- Recursos limitados.
- Marketing poco atractivo.
- Exceso de carga laboral por trabajador.
- Tiempos limitados para la entrega del trabajo.

2.5.1.4 Amenazas:

- Existencia de personal que se encargue de esta manera exclusiva a esta labor en las potenciales empresas clientes.
- Cambio en situación económica del país.
- Competencia.

ANÁLISIS FODA		
INTERNAS EXTERNAS	FORTALEZAS: F1: Conocimientos técnicos en administración de empresa. F2: Conocimientos técnicos en prevención de riesgos. F3: Manejo de sistema computacional y sistema AIM Y KSEC. F4: Equipo de trabajo multidisciplinario. F5: Precios accesibles para la micro,	DEBILIDADES: D1: Recursos limitados. D2: Marketing poco atractivo. D3: Exceso de carga laboral por trabajador. D4: Tiempos limitados para la entrega del trabajo.
	OPORTUNIDADES: N1: Nuevos software para la gestión de personal en centros comerciales. N2: Crecimiento del mercado . N3: Sistema de gestión de personas en otros rubros . N4: Nuevas leyes , normas y/o reglamentos del área de recursos humanos y prevención de riesgos.	Estrategias FO: N1/F3: Capacitación constante y actualizada sobre el uso de los sistemas computacionales y de gestión de personas . F1-F2/N4: Poseer equipo de trabajo que cuente con los conocimientos adecuados y actualizados del mercado.
AMENAZAS : A1: Existencia de personal exclusivo para ésta labor en clientes. A2: Cambio en situación económica del país. A3: Competencia .	ESTRATEGIAS FA: F5/A2: Mantener un sistema de costos adecuado que permita mantener el precio del servicio a un nivel accesible sin mucha alteración en caso del cambio de situación económica en el país en caso de que sea desfavorable. F1-F2-F3/A3: Poseer y mantener al equipo de trabajo actualizado , motivado y coordinado para que el trabajo sea lo más eficiente y eficaz posible , dando así una buena atención al cliente.	Estrategias DO: D2/N2: Contratar a un asesor de marketing de forma externa que aporte a la posición de la marca .
		Estrategias DA: D1/A2: Mantener un sistema financiero dentro de la empresa que pueda soportar todos los cambios económicos que pueda tener el país.

Ilustración 2-4. Análisis Foda.

Fuente: Elaboración Propia.

Al identificar y analizar las distintas fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas a las cuales la empresa se puede ver afrontada, se obtienen las distintas estrategias que permiten a la empresa afrontar el abanico posibilidades, sean estas positivas o negativas, cumpliendo con su objetivo central que es producir un servicio de calidad.

2.5.2 Análisis 5 FUERZAS DE PORTER.

“El análisis de las cinco fuerzas de Porter es un modelo estratégico que nos permite analizar el nivel de competencia dentro de una industria, para poder desarrollar una estrategia de negocio. Este análisis deriva en la respectiva articulación de las 5 fuerzas que determinan la intensidad de competencia y rivalidad en una industria, y, por lo tanto, cuán atractiva es esta industria en cuanto a oportunidades de inversión y rentabilidad.” (Wikipedia, WIKIPEDIA, s.f.)

De acuerdo con lo anteriormente mencionado, para la industria de este proyecto se analizó:

- Fuerza 1: Amenaza de nuevos competidores.
- Fuerza 2: Rivalidad y competencia del mercado.
- Fuerza 3: Poder de negociación de los proveedores.
- Fuerza 4: Poder de negociación de los clientes.
- Fuerza 5: Amenaza de nuevos productos/servicio.

2.5.2.1 Amenaza de nuevos competidores.

Hoy en día la amenaza de nuevos competidores en la industria es considerada como alta, esto debido a que el retail ha tomado fuerza dentro del mercado como un pilar fundamental en la economía nacional, lo cual genera que más empresas deseen ingresar a esta área.

2.5.2.2 Rivalidad y competencia del mercado.

Este punto también es considerado alto, dado que, la adjudicación de proyectos se lleva a cabo bajo la modalidad de licitaciones donde cada empresa y según las bases del cliente, entrega su cartelera de valores y entra al concurso de ser o no adjudicado el proyecto.

2.5.2.3 Poder de negociación de los proveedores.

Este aspecto es considerado como medio, teniendo en cuenta que en la construcción del retail los proveedores y sus condiciones forman parte importante para obtener los materiales, insumos o maquinarias necesarias para la ejecución de proyectos, no obstante, existe variabilidad de proveedores en la industria.

2.5.2.4 Poder de negociación de los clientes.

La negociación del y con el cliente dentro del mercado de la construcción del retail, es necesario considerarlo como alto, para el caso puntual de la construcción en el retail, las obras se ganan bajo licitación, es el cliente quien en base a la evaluación previa de las distintas ofertas que les llegan quienes eligen con que empresa ejecutar sus proyectos.

2.5.2.5 Amenaza de nuevos productos /servicios.

Es difícil que se pueda modificar la forma de construir sea esta tanto en el mercado retail como otros, por lo cual este aspecto es considerado como bajo.

Se presenta en la tabla 2-6 un resumen de los aspectos analizados para las 5 fuerzas de Porter y su consideración.

Tabla 2-6: 5 Fuerzas de Porter

Matriz de análisis 5 fuerzas de Porter	
ASPECTO	CONSIDERACIÓN
Amenaza de nuevos competidores.	ALTO
Rivalidad y competencia del mercado.	ALTO
Poder de negociación de los proveedores.	MEDIO
Poder de negociación de los clientes.	ALTO
Amenaza de nuevos productos/servicio.	BAJO

Fuente: Elaboración propia

2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO.

Para determinar el precio del servicio de este proyecto, se utilizará la siguiente ecuación:

$$\text{Costo del servicio (total) + margen = precio}$$

Es importante tener las siguientes consideraciones:

- Actualmente existe una cantidad de 30.902 entidades comerciales en Chile destinadas al rubro de asesorías, de las cuales no se especifica cuales se especializarían en asesorías hacia el retail.
- La demanda total a la cual se puede proyectar dicho mercado en la Región Metropolitana considera 4.748 servicios en tiendas, asumiendo que, en el periodo de un año, dichas tiendas solamente necesitarían un servicio o trabajo que ejecutar en sus centros comerciales.
- Para la consideración del costo del servicio, se incluirán dentro de este ítem, el valor de capital humano, más los equipos e insumos necesarios.
- Se espera un margen de utilidad del 30%.
- Respecto del precio del mercado, este fluctúa entre los \$500.000 a \$2.500.000 mensuales por el servicio.

2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.

A continuación, se presentan todos aquellos factores influentes en la toma de decisión de la localización de este proyecto.

Macro localización: “La macro localización de un proyecto o empresa consiste en decidir la región más ventajosa donde se ubicará una empresa o negocio”. (Lifeder, s.f.)

Debido a que este proyecto esta dirigido a las empresas constructoras y sus subcontratos en el área del retail y considerando que la mayoría de los centros comerciales a nivel nacional se encuentran en la región metropolitana (Wikipedia, Distribucion Mall en Chile , s.f.), este proyecto estará enfocado en dicha región.

Micro localización: “Tiene el propósito de elegir el punto preciso, dentro de la macro localización, en donde se ubicará definitivamente el proyecto, siendo esta ubicación el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir con un mínimo costo unitario”. (Library, s.f.)

Para la micro localización, se tomaron en consideración las siguientes características:

Valor del arriendo: El presupuesto estipulado para arriendo de oficina fluctúa entre \$800.000 y \$1.200.000.

Conectividad: Es de gran importancia que la ubicación a determinar posea una buena conectividad, es decir que el transporte público pueda llegar y llevar hasta las dependencias a los trabajadores al minuto de las firmas.

Mano de obra: Que exista mercado, es decir que en la comuna donde se desee instalar la oficina central, cuente con mano de obra, es decir población con características a las esperadas para cubrir las plazas de trabajo.

Urbanización: La comuna donde se establezca las dependencias de este proyecto, deberán contar con todos los servicios de urbanización básicos, es decir, se posea acceso a agua potable, electricidad y servicio de aguas servidas.

A continuación, en la tabla 2-7 se presenta un cuadro comparativo respecto del análisis de localización.

Tabla 2-7: Cuadro resumen localización.

ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN			
CARACTERÍSTICAS	PROVIDENCIA	ESTACIÓN CENTRAL	LAS CONDES
	Eliodoro Yáñez 2972	Calle Recreo 354	Padre Hurtado 768
Valor arriendo	\$850.000	\$675.000	\$1.200.000
Conectividad transporte público	Si	Si a 15 min a pie	Si a 20 min a pie
Mano de obra	Si	Si	No
Urbanización	Si	Si	Si
Otros	Centros comerciales cerca	No posee centros comerciales cerca	No posee centros comerciales cerca

Fuente: Elaboración propia

Debido a lo anterior, la ubicación de la oficina será en la comuna de Providencia, específicamente en Eliodoro Yáñez #2972, frente al metro Cristóbal Colón.

Esta comuna y ubicación, posee fácil acceso y es central a la mayoría de los centros comerciales, frente a ella se encuentra el metro Cristóbal Colón, lo cual entrega una rápida accesibilidad para la firma de documentación a los trabajadores.

2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.

Este análisis se basa principalmente en un plan de Marketing 4p, el cual tiene como objetivo captar, fidelizar y mantener al cliente.

2.8.1 Servicio.

La empresa que se desea crear ofrece servicios de asesorías y elaboración de documentos tanto administrativos, como del área de prevención de riesgos, necesarios para que las entidades comerciales del área de la construcción puedan ejecutar labores en tiendas del retail.

Dentro de las asesorías se encuentra:

- Asesorías en la aplicación de la prevención de riesgos en las empresas
- Asesorías en la elaboración de permisos para ingreso a centros comerciales.
- Asesorías en aplicación de nuevos decretos o leyes del ámbito laboral en las empresas.
- Asesorías respecto de aplicación de protocolos del MINSAL.

Dentro de la documentación a elaborar se encuentra:

Administrativos.

- Contratos de trabajo.
- Anexos de contrato de trabajo.
- Elaboración de perfiles de cargo.
- Actualización de documentación según nuevos decretos o leyes según el código del trabajo.

Prevención de riesgos.

- Matrices de riesgos
- Planes de prevención de riesgos
- Elaboración y actualización de reglamentos internos
- Planes de emergencia
- Procedimientos de trabajo seguro
- Obligación de informar riesgos laborales
- Formatos de entrega de elementos de protección personal.
- Capacitaciones en general del área de prevención de riesgo.

Según sea el caso de cada empresa interesada, se podrá vender el servicio como asesoría o como un pack de asesoría mas elaboración de documentación, esto dependerá netamente de lo que el cliente necesite.

Lo atractivo del servicio es que es una solución viable a uno de los mayores problemas que dichas empresas enfrentan al momento de necesitar comenzar con las labores en los malls y por ende solicitar sus permisos de ingreso, entregando eficiencia y eficacia, respecto de los tiempos proyectados para comenzar con las respectivas obras.

2.8.2 Precio.

Según lo analizado en el punto 2.7, el precio del servicio fluctuara entre los \$500.000 y \$1.200.000 según sea la cantidad de trabajadores que necesiten el ingreso.

2.8.3 Plaza.

El servicio será ejecutado en las plataformas necesarias sean estas: AIM, KSEC o sistema del centro comercial, además se entregará físicamente la documentación elaborada, para lo cual existe una oficina central.

2.8.4 Promoción.

Para la promoción del servicio se llevará a cabo una campaña publicitaria la cual mediante un video se difundirá la problemática del mercado y el servicio que ofrecemos, este será difundido a través de las redes sociales tales como LinkedIn, Instagram y Facebook, además se elaborará una página web donde nuestros posibles clientes puedan encontrar toda la información necesaria.

Para hacer atractivo el servicio, se ofrecerá una asesoría gratuita a las empresas interesadas sea en el área de recursos humanos o prevención de riesgos.

Al analizar el sistema de comercialización bajo la metodología de las 4P, la empresa posee una visión clara y estratégica de lo necesario para en términos de marketing, saber que necesita y posicionar su marca en el mercado. Este tipo de análisis, además, entrega las directrices o genera las ideas de lo que la empresa espera obtener si a niveles de promoción de la marca se refiere, esperando ser atractivo no solo en niveles de calidad del servicio en oferta, si no que también en experiencia como tal para los posibles clientes.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

3 ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

En este capítulo se conocerán todos los detalles técnicos, tales como, equipos y el equipamiento necesario para que la empresa pueda funcionar y entregar un servicio de calidad.

3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.

A continuación, se describen todos los procesos involucrados necesarios para que la empresa entregue un servicio satisfactorio y de calidad.

3.1.1 Contacto con el cliente.

El servicio al cliente comienza desde el primer contacto, este puede ser vía correo electrónico y/o vía telefónica, en donde se conversará y determinará el servicio requerido, los tiempos de ejecución necesarios y con ello la generación de una cotización del trabajo a realizar que será enviada vía email para la aceptación, una vez obtenida la aceptación de la cotización se comenzará con la ejecución del servicio.

El cliente estará en pleno contacto con el asesor designado por la empresa para el seguimiento del servicio sea vía email y/o telefónica, con ello poder coordinar todo trámite necesario para cumplir con el servicio (ejemplo, firma de ejemplares de documentación del área de recursos humanos).

Para el envío de la cotización previamente se debe tener en conocimiento la documentación requerida por el centro comercial, si dicho listado lo posee el cliente la cotización puede ser enviada dentro de los plazos de 24 horas hábiles, de lo contrario, se deberá indicar centro comercial y la empresa se pondrá en contacto con quien corresponda para conocer dicho listado y enviar cotización en un plazo máximo de 72 horas hábiles.

3.1.2 Prestación de Servicio.

Una vez acordado el servicio requerido y aceptada la cotización enviada, se comenzará con la ejecución de los trabajos en primera instancia esta la elaboración de la documentación requerida, los plazos de ejecución dependerán de la cantidad de trabajadores que posea el cliente y la cantidad de documentación solicitada, el cual no pasará de los 7 días hábiles por requerimiento.

Una vez elaborada la documentación, se coordinará con el cliente la firma de ellos, la cual podrá ser en las oficinas centrales de la empresa o en su defecto donde se coordine previamente con el cliente, pudiendo ser en faena y/o lugar acordado.

En paralelo se solicitará al centro comercial la habilitación de la plataforma de trabajo, la cual una vez firmada la documentación se comenzará con el ingreso al sistema, posterior a ello se esperará las 48 hrs hábiles para la aprobación.

Obteniendo la aprobación del permiso estos serán enviados vía email al correo del cliente para que pueda coordinar su ingreso.

El servicio termina una vez enviada la aprobación de los permisos y enviados vía email al cliente.

3.1.3 Cobro.

Aceptada la cotización se solicitará el 50% del servicio a modo de anticipo, este deberá ser cancelado vía web, vía transferencia o pago en efectivo en oficina y una vez aprobados los o el permiso, se solicitará el pago del 50% restantes antes de enviar respaldo de permiso aprobado.

3.2 DIAGRAMA DE FLUJO.

A continuación, y mediante un diagrama de flujo, se representará gráficamente el proceso de gestión y correlación dentro de la empresa y con el cliente, para entregar los servicios de asesoría y elaboración de documentación que la empresa ofrece para las constructoras.

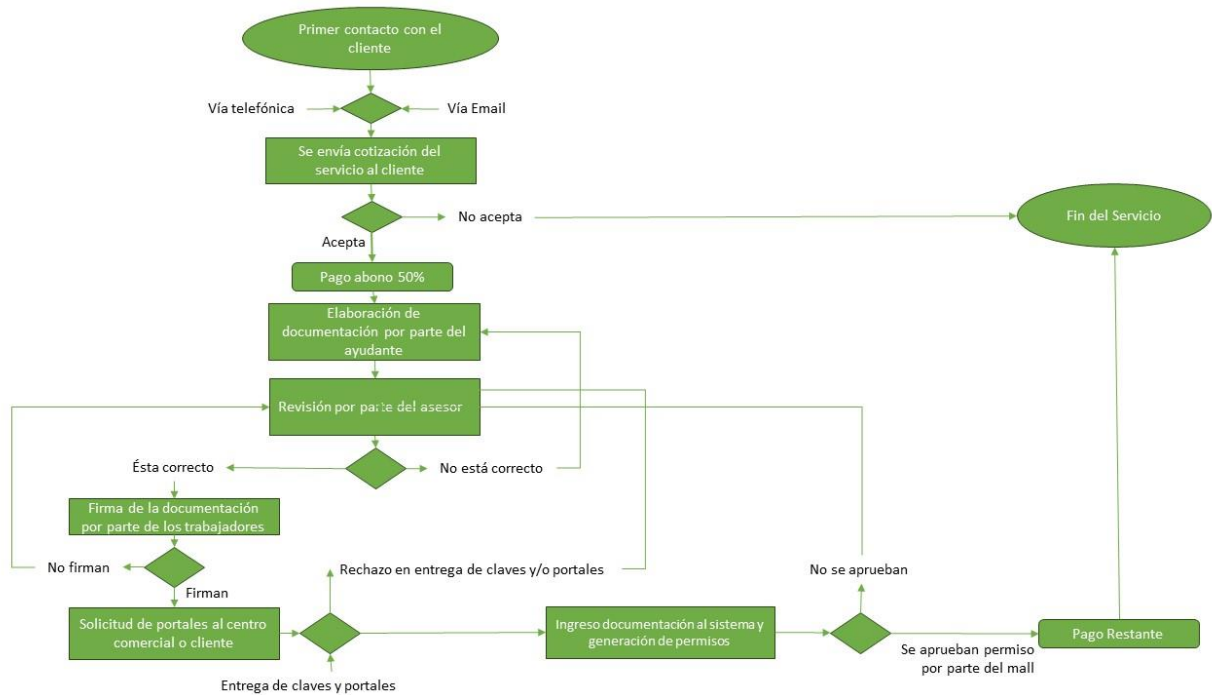


Ilustración 3-1: Diagrama de flujo

Fuente: Elaboración propia

3.3 BALANCE DE MASA Y ENERGÍA.

Al tratarse de un servicio, no aplicaría un análisis de masa y energía.

3.4 SELECCIÓN DE EQUIPOS.

A continuación, se dará a conocer todos los equipos necesarios para la óptima operación del servicio.

En la tabla 3-11, se mencionan los principales equipos a utilizar, según el área donde quedaran ubicados en la oficina central.

Tabla 3-1: Selección de equipos.

LISTADO DE EQUIPOS			
Equipamiento oficina	Equipamiento sala de reuniones.	Equipamiento sala multiuso	Equipamiento seguridad oficina
Computadores	Mesa central	Casilleros	Extintores
Accesorios de computador (mouse, cámaras, micrófonos, audífonos)	Sillas	Comedor	Accesorios ergonómicos (posa pies, mouse-pad)
Impresoras multifuncional	Televisor	Refrigerador	Sistema de alarma
Teléfonos Escritorios	Proyector Sistema de audio	Microondas Hervidor	
Sillas	Cables de conexión	Aire acondicionado	
Pizarras Estanterías Aire acondicionado	Aire acondicionado		

Fuente: Elaboración propia

3.5 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS.

Para este proyecto no aplica proyectos complementarios.

3.6 LAY-OUT.

La oficina central comprende, hall de ingreso, sala de reuniones, estaciones de trabajo, oficina general, baños de dama y varón, cocina y comedor.

A continuación , en la ilustración 3-2, se presenta un lay-out tipo de las instalaciones de la empresa.

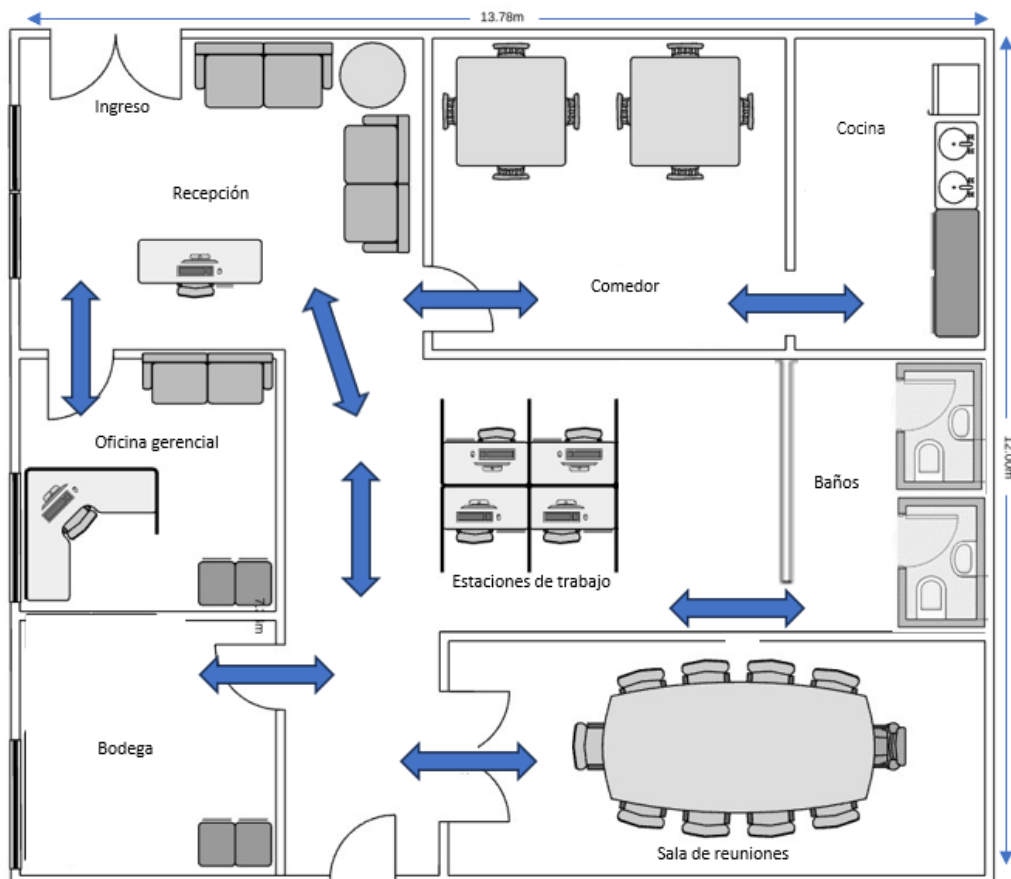


Ilustración 3-2: Lay-Out oficina.

Fuente: www.lucidchart.com y elaboración propia.

3.7 DETERMINACIÓN DE INSUMOS.

Los insumos por determinar son todos aquellos necesarios para el buen funcionamiento de la empresa, los insumos a mencionar serán renovados de forma mensual o según necesidad de la empresa, según la tabla 3-2.

Tabla 3-2: Insumos de oficina.

Listado de Insumos					
ARTÍCULO	CANTIDAD [unidad]	COSTO UNITARIO [\$]	COSTO TOTAL [\$*unidad]	COSTO ANUAL [Costo total*12]	COSTO ANUAL [Costo anual/UF]
Lápices Pasta	50	\$100	\$5.000	\$60.000	1,7
Plumones	50	\$650	\$32.500	\$390.000	10,8
Destacadores	50	\$990	\$49.500	\$594.000	16,4
Corrector	50	\$790	\$39.500	\$474.000	13,1
Pos-it	30	\$990	\$29.700	\$356.400	9,9
Resmas hojas de carta	40	\$3.990	\$159.600	\$1.915.200	52,9
Carpetas	30	\$390	\$11.700	\$140.400	3,9
Archivadores	30	\$1.690	\$50.700	\$608.400	16,8
Perforadora	10	\$2.790	\$27.900	\$334.800	9,3
Corchetera	10	\$2.590	\$25.900	\$310.800	8,6
Corchetes	10	\$290	\$2.900	\$34.800	1,0
Tijeras	15	\$1.090	\$16.350	\$196.200	5,4
Tintas de impresora	1	\$150.000	\$150.000	\$1.800.000	49,8
Otros artículos de oficina	1	\$50.000	\$50.000	\$600.000	16,6
TOTALES			\$651.250	\$4.678.080	129,3

Fuente: Elaboración propia.

3.8 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO.

Se determina la flexibilidad y factores de rendimiento a los cuales se ve afecto el proyecto.

3.8.1 Flexibilidad.

Respecto de la flexibilidad del horario de trabajo este proyecto no contempla flexibilidad dado que será en jornadas estipuladas, cumpliendo con lo estipulado en el Código del trabajo.

3.8.2 Rendimiento.

El rendimiento de este proyecto estará determinado y/o se vera afectado según la demanda, los factores a influir son:

3.8.2.1 Aumento de la demanda.

De aumentar la demanda de servicios, la empresa se vera en un aumento de trabajo lo cual traerá consigo mas clientes y por ende mas utilidades, por consiguiente, se podrían abrir nuevas plazas de trabajo para la población, se espera que este aumento sea paulatino en el tiempo y debido a que la calidad del servicio es aceptable por los clientes, los cuales recomendaran la empresa y con ello la posición en el mercado.

3.8.2.2 Disminución de la demanda.

Se vera afectado el rendimiento del proyecto si la demanda disminuyera, lo cual tendría como resultados menos utilidades de las esperadas y de verse en un escenario no favorable posiblemente el cerrar la compañía.

3.9 CONSUMO DE ENERGÍA.

En términos de energía el proyecto considera únicamente consumo de electricidad y agua, el cual proviene principalmente del uso de los computadores, iluminación de la oficina, uso de las impresoras, uso del refrigerador, microondas, hervidor y aire acondicionado. Para el caso del agua el consumo proviene del uso diario en baños y comedor.

Para el cálculo del gasto de energía se considera:

3.9.1 Gasto de electricidad

Para estimar el gasto en electricidad se realizo mediante el simulador otorgado por la empresa Chilquinta un estimado mensual de \$178.910. (Energia, 2023).

En la tabla 3-3 , se presenta un cuadro resumen de lo simulado para la empresa.

Tabla 3-3: Simulación gasto de electricidad

Consumo de energía eléctrica	
Consumo estimado mensual.	1.120,38 kWh
Cargo fijo.	\$1.324
Energía.	\$155.573
Coordinación y transporte de la electricidad.	\$22.013
Costo aproximado mensual	\$178.910

Fuente: <https://calculadoradeconsumo.chilquinta.cl>

3.9.2 Gasto de agua potable

Para estimar el gasto en agua potable se tomo como referencia otras oficinas ubicadas en la zona, en donde el costo mensual era de \$25.789 a \$150.000 pesos mensuales.

Para este proyecto se considera un gasto aproximado de \$120.000 pesos mensuales por concepto de agua potable.

Tabla 3-4: Consumos de energía

Consumo de energía.			
ITEM	COSTO	COSTO	COSTO TOTAL
	MENSUAL [\$]	ANUAL [\$*12]	[Costo anual /UF]
Agua	\$120.000	\$1.440.000	40
Electricidad	\$178.910	\$2.146.920	59
TOTALES	\$298.910	\$3.586.920	99

Fuente: Elaboración propia.

3.10 PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.

Se detalla toda la parte administrativa y organizacional de la empresa.

3.10.1 Programa de trabajo

Respecto del programa de trabajo, este proyecto contempla:

Cada empresa cliente tendrá un asesor por parte de la empresa, que a su vez tendrá un ayudando los cuales una vez obtenido el cliente coordinaran en conjunto todo lo necesario para cumplir con el requerimiento.

El ayudante aportara con la elaboración de toda la documentación necesaria, una vez creados dichos papeles, serán revisados por el asesor y de estar correctos, se dará pie para la coordinación de firma del documento el cual será firmado en 4 ejemplares, una copia trabajadora, dos copias cliente, una copia empresa, para su posterior ingreso al sistema de permisos.

Todas las semanas se contempla una reunión de gestión, la cual será liderada por el gerente general, con la finalidad de coordinar las distintas áreas de la empresa y así medir el nivel de avance y calidad de los distintos trabajos.

3.10.2 Turnos.

La empresa contempla jornadas de trabajo diurnas las cuales se regirán según la legislación vigente, actualmente contempla 45 horas semanales, las que serán distribuidas de la siguiente manera:

De lunes a viernes de 8:30 hrs. a 18:30 hrs., con una hora de colación, comprendida entre las 13:00 hrs. y 14:00 hrs.

La empresa no contempla un sistema de turnos, contará absolutamente con el horario de atención establecido en el párrafo anterior.

3.10.3 Gasto en personal.

La empresa requiere de un total de 9 personas, las cuales tendrían el siguiente cargo.

- Gerente General.
- Asesores.
- Ayudante del asesor.
- Encargado de Recursos Humanos.
- Contador.
- Recepcionista.
- Personal de aseo.

Tabla 3-5: Gasto en personal, costo empresa

GASTO EN PERSONAL (VALOR EMPRESA)								
CARGO	SUELDO BASE	TOTAL, HABÉRES	SEGURO DE CESANTÍA (2,4%)	SIS (1,47%)	LEY 16.744 (0.93%)	TOTAL, COSTO EMPRESA	COSTO SUELDO EMPRESA	TOTAL
GERENTE GENERAL	\$2.800.000	\$3.062.083	\$71.570	\$43.837	\$27.733	\$143.140	\$3.205.223	\$3.205.223
ASESOR (2)	\$1.000.000	\$1.262.083	\$28.370	\$17.377	\$10.993	\$56.740	\$1.318.823	\$2.637.647
AYUDANTE DE ASESOR (2)	\$870.000	\$1.132.083	\$25.250	\$15.466	\$9.784	\$50.500	\$1.182.583	\$2.365.167
ENCARGADO RECURSOS HUMANOS	\$1.200.000	\$1.462.083	\$33.170	\$20.317	\$12.853	\$66.340	\$1.528.423	\$1.528.423
CONTADOR	\$1.800.000	\$2.062.083	\$47.570	\$29.137	\$18.433	\$95.140	\$2.157.223	\$2.157.223
RECEPCIONIST A	\$600.000	\$862.083	\$18.770	\$11.497	\$7.273	\$37.540	\$899.623	\$899.623
PERSONAL DE ASEO	\$500.000	\$762.083	\$16.370	\$10.027	\$6.343	\$32.740	\$794.823	\$794.823
TOTALES	\$8.770.000	\$10.604.583	\$241.070	\$147.655	\$93.415	\$482.140	\$11.086.723	\$13.588.130

Fuente: Elaboración propia

3.11 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.

El personal contemplado como operacional corresponden a los asesores y ayudantes de asesores.

Tabla 3-6. Cuadro resumen personal operacional, perfil de cargo y sueldo

CARGO	PERFIL	SUELDO BASE
Asesor	Ingeniero en Prevención de Riesgos con conocimiento en recursos humanos. Con experiencia mínima de 2 años ejerciendo el cargo, con manejo de sistemas computacionales a nivel avanzado, dentro de sus funciones se encuentra: asesorar al cliente en material de prevención de riesgos, gestionar en conjunto con su ayudante los distintos documentos necesarios según proyecto, visitas en terreno, coordinar en conjunto con el ayudante todo lo necesario para que el proyecto salga adelante.	\$1.000.000
Ayudante de Asesor	Técnico en prevención de riesgos, sin experiencia, que se maneje en sistemas computacionales a nivel avanzado, dentro de sus funciones se contemplan: elaboración de documentación necesaria según proyectos, coordinar en conjunto con el asesor toda gestión necesaria con el cliente para la firma de la documentación, realizar permiso de trabajos necesarios y estar al pendiente de la aprobación.	\$870.000

Fuente: Elaboración propia

3.12 INVERSIÓN EN EQUIPOS E INSTALACIONES

A continuación, se detalle el costo de inversión en equipos e instalaciones necesarias para el proyecto.

3.12.1 Equipos.

Posterior a una serie de cotizaciones llevadas a cabo con diferentes proveedores de casas comerciales y fabricantes y mediante la comparación de precios, se definió que los equipos a comprar para el buen funcionamiento de la empresa corresponden a los indicados en la tabla 3-7.

Tabla 3-7: Listado de equipos.

ACTIVOS FIJOS				
EQUIPO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL
	[unidad}	[\$/unidad]	[\$ *cantidad]	[Costo total/UF]
Computadores	8	\$569.990	\$4.559.920	126
Kits accesorios de computador	8	\$37.990	\$303.920	8
Impresoras multifuncional	2	\$149.800	\$299.600	8
Teléfono fijo	4	\$15.990	\$63.960	2
Escritorios	8	\$119.900	\$959.200	27
Sillas	16	\$69.900	\$1.118.400	31
Pizarras	3	\$29.900	\$89.700	2
Estanterías	4	\$80.990	\$323.960	9
Aire acondicionado	3	\$499.990	\$1.499.970	41
Extintores	3	\$68.190	\$204.570	6
Sistema de alarma	1	\$569.990	\$569.990	16
Accesorios ergonómicos	8	\$20.000	\$160.000	4
Mesa central	1	\$650.000	\$650.000	18
Sillas	8	\$51.480	\$411.840	11
Televisor	1	\$1.400.000	\$1.400.000	39
Proyector	1	\$179.990	\$179.990	5
Sistema de audio	1	\$218.990	\$218.990	6
Cables de conexión	3	\$7.990	\$23.970	1
Casilleros	8	\$839.990	\$6.719.920	186
Comedor	2	\$350.000	\$700.000	19
Refrigerador	1	\$269.990	\$269.990	7
Microondas	2	\$45.780	\$91.560	3
Hervidor	2	\$20.990	\$41.980	1
TOTALES			\$20.861.430	577

Fuente: Elaboración propia

3.12.2 Instalaciones.

Para el caso de la instalación se considera la habilitación de la oficina central, para ello es necesario incurrir en el gasto por mes de arriendo y mes de gastos comunes necesarios para poder realizar.

Tabla 3-8: Gastos de instalación

INSTALACIÓN				
ITEM	COSTO MENSUAL [\$]	COSTO TOTAL ANUAL [\$*12]	COSTO TOTAL MENSUAL [\$/UF]	COSTO TOTAL ANUAL [Costo total anual /UF]
Arriendo	\$850.000	\$10.200.000	23	282
Gastos comunes	\$125.000	\$1.500.000	3	41
TOTALES	\$975.000	\$11.700.000	26	323

Fuente: Elaboración propia.

3.13 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.

“El capital de trabajo es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto plazo y relacionados con su actividad económica”. (Economipedia, s.f.)

Para calcular la inversión en capital de trabajo, existen los siguientes métodos:

Cálculo contable: “Con este método se proyectan los niveles promedios del activo corriente o circulante y del pasivo corriente o circulante y calcula la inversión en capital de trabajo como la diferencia entre ambos.” (negocios, s.f.)

$$(CT) = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}.$$

Cálculo periodo a financiar: “El período de desfase es el tiempo que transcurre entre la ocurrencia de los gastos y la de los ingresos. Es decir, desde que el emprendedor hace el primer pago por las materias primas para producir los bienes hasta que recibe el pago por la venta de los productos que le permitan cubrir sus gastos. En este método el Capital de Trabajo es la

cantidad de recursos que se necesita para financiar los gastos durante el período de desfase.”
(negocios, s.f.)

$$CT = [\text{Gasto promedio por día} * \text{numero de días de desfase}] / 365$$

Cálculo déficit acumulado máximo: “Es el más exacto de los tres disponibles para calcular la inversión en capital de trabajo, al determinar el máximo déficit que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos. A diferencia del método anterior, considera la posibilidad real de que durante el periodo de desfase ocurran tanto estacionalidades en la producción, ventas o compras de insumos como ingresos que permitan financiar parte de los egresos proyectados. Para ello, elabora un presupuesto de caja donde detalla, para un periodo de 12 meses, la estimación de los ingresos y egresos de caja mensuales, a diferencia del flujo de caja del proyecto, que se elabora para periodos generalmente anuales, aquí deben incluirse egresos que suceden durante el año; por ejemplo, los pagos provisionales mensuales de los impuestos o el IVA, que, como se verá más adelante, no siempre se incluyen en la proyección de los flujos de caja.” (negocios, s.f.)

Para el calculo de la inversión de capital de trabajo se utilizará en este proyecto el método de déficit máximo acumulado, dado que es el mas completo dentro de los métodos y te da una visión en saldos mensuales por lo que se espera que de esta manera la empresa no tenga problemas de recursos y evite el riesgo de paralización.

El capital de trabajo se calculó considerando el menor precio de los servicios ofrecidos (\$500.000), además de dividir la demanda (demanda esperada primer año 403 servicios) en 12 meses (demanda en 12 meses, es igual a 40 servicios esperados de forma mensual), los gastos generales tomados en consideración correspondieron a:

Tabla 3-9: Gastos mensuales.

GASTOS MENSUALES		
ITEM	COSTO MENSUAL [\$]	COSTO MENSUAL [\$/UF]
Edificación	\$975.000	27
Consumo de energía	\$298.910	8
Insumos	\$389.840	11
Sueldos	\$13.588.130	376
TOTAL	\$15.251.880	422

Fuente: Elaboración propia.

Además, se considero que por dos periodos no existieran ingreso, teniendo en cuenta que en esos meses se espera dar a conocer la empresa. Con dichos antecedentes, se elaboro el análisis para el capital de trabajo obteniendo como resultado que la inversión de capital de trabajo corresponde a \$29.724.080. (ver anexo 1)

3.14 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.

A continuación, se detallan todos los costos de instalación y puesta en marcha.

3.14.1 Costos de Instalación.

Los costos de instalación son todos aquellos asociados al trabajo de establecer y posicionar los equipos anteriormente mencionados, para poder habilitar las instalaciones de la oficina y con ello poder comenzar a laburar en dicho lugar.

Tabla 3-10: Costos de instalación

COSTOS DE INSTALACIÓN				
ITEM	COSTO UNITARIO [\$]	CANTIDAD	COSTO TOTAL [\$ * Cantidad]	COSTO TOTAL [Costo total /UF]
Instalación computadores	\$25.000	8	\$200.000	5,5
Instalación televisores	\$25.000	1	\$25.000	0,7
Instalación teléfono	\$5.000	4	\$20.000	0,6
Instalación de impresora	\$25.000	2	\$50.000	1,4
Instalación de mobiliario	\$1.400.000	1	\$1.400.000	38,7
Instalación aire acondicionado	\$150.000	1	\$150.000	4,1
Instalación sistema de alarma	\$150.000	1	\$150.000	4,1
Instalación línea telefónica e Internet	\$15.000	1	\$15.000	0,4
TOTAL	\$1.795.000	19	\$2.010.000	55,6

Fuente: Elaboración propia.

3.14.2 Costos puesta en marcha.

Para el caso de costos considerados en la puesta en marcha, son todos aquellos gastos en los cuales la empresa se vio involucrado por concepto de iniciación de actividades.

Tabla 3-11: Costos puesta en marcha

COSTOS PUESTA EN MARCHA		
ITEM	COSTO TOTAL [\$]	COSTO TOTAL [\$/UF]
Escritura sociedad	\$200.000	6
Notaria	\$45.000	1
Marketing	\$250.000	7
Patente	\$600.000	17
Mes de garantía	\$850.000	23
Remodelación oficina	\$6.000.000	166
TOTALES	\$7.945.000	220

Fuente: Elaboración propia.

3.15 COSTOS DE IMPREVISTO.

Se considerará un monto de reserva para imprevistos de un 10% de la inversión total, se ha decidido por este porcentaje, dado que así, en caso de cualquier cosa, el monto obtenido cubre a su vez necesidades básicas del proyecto que puedan solventar cualquier adicional que se pudiese presentar.

Para el cálculo de los imprevistos se considera la suma de los activos fijos, el capital de trabajo y los gastos de puesta en marcha e instalación, a dicho resultado, se aplica el 10% y con ello se obtiene el costo de imprevistos.

Tabla 3-12: Costos de imprevisto.

IMPREVISTO		
ITEM	COSTO (\$)	COSTO (UF)
Activos fijos	\$20.861.430	577
Puesta en marcha e instalación	\$9.955.000	275
Capital de trabajo	\$29.7240.80	822
Totales	\$61.320.190	1.673
Imprevisto 10%	\$6.132.019	84

Fuente: Elaboración propia.

No se consideran otros aspectos para el cálculo de los imprevistos, dado que el “imprevisto” en si, es dinero que se debe utilizar para eventualidades adicionales a las estipuladas en este proyecto lo cual a criterio del evaluador puede ocurrir en los ítems contemplados y mencionados para el cálculo del costo de imprevisto anteriormente y no en otros.

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

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

En el siguiente capítulo se darán a conocer todos los ámbitos legales ,tributarios y ambientales de los cuales se compone este proyecto.

4.1 ADMINISTRATIVA.

Se determinará la estructura organización, cargos y perfiles del personal tanto administrativo como operacional necesario para el funcionamiento de la empresa.

4.1.1 Personal.

La empresa se compone por un total de 9 trabajadores, los cuales deben contar según el cargo con las competencias técnicas necesarias para su desempeño, todos los trabajadores serán contratados bajo las normativas vigentes referentes al Código del Trabajo.

4.1.2 Estructura organizacional.

“La estructura organizacional es la forma cómo se asignan las funciones y responsabilidades que tiene que cumplir cada miembro dentro de una empresa para alcanzar los objetivos propuesto”. (Quiroga, Economipedia , s.f.)

Entre los modelos de estructura organizacional más comunes que una empresa puede aplicar, tenemos los siguientes:

Lineal: La estructura organizacional lineal es aquella en la que existe una única línea de autoridad y comunicación que va desde el nivel más alto al más bajo, es una forma de organización simple y clara, pero también rígida y centralizada. (ejemplos, s.f.)

Horizontal: La estructura organizativa horizontal es una forma de gestión de trabajadores en la que la toma de decisiones se extiende entre los trabajadores a lo largo de líneas horizontales, en oposición a una estructura de gestión jerárquica o piramidal. La filosofía detrás de esta forma de gestión es que un modelo colaborativo mejora la moral, la productividad y la creatividad. (Spiagato, s.f.)

Funcional: Una organización funcional es el tipo de estructura organizacional que tiene como base el proceso de especialización o de división del trabajo. Por ello, reúne en un solo departamento a todas las personas que realizan una o varias tareas relacionadas que se denominan funciones. (Quiroga, Econopedia , s.f.)

Divisional: Un tipo de configuración organizativa que agrupa a los empleados responsables por un tipo particular de producto o servicio en el mercado, de acuerdo con el flujo de trabajo. Consiste generalmente en varios equipos de trabajo paralelos que se enfocan en un solo producto o línea de servicio. A diferencia de los departamentos, las divisiones son más autónomas, cada una tiene su propio ejecutivo principal, a menudo un vicepresidente, y generalmente administrando su propia contratación, presupuesto y publicidad. (Lifeder, s.f.)

Matricial: Es un modelo de organización empleado por empresas y otras entidades. Implica integrar dos o más estructuras organizativas convencionales, generalmente el marco funcional y el marco orientado a proyectos o productos. En una estructura organizacional matricial, los empleados mantienen múltiples líneas jerárquicas, respondiendo ante más de un supervisor o gerente. (Tran, s.f.)

La estructura organizacional que este proyecto contempla corresponde a la estructura organizacional lineal. A través de su gerente general, (de ahí hacia abajo en niveles jerárquicos) y los distintos departamentos y trabajadores, se espera, que todas las gestiones y acciones a llevar a cabo, puedan satisfacer el cumplimiento del servicio a los clientes.

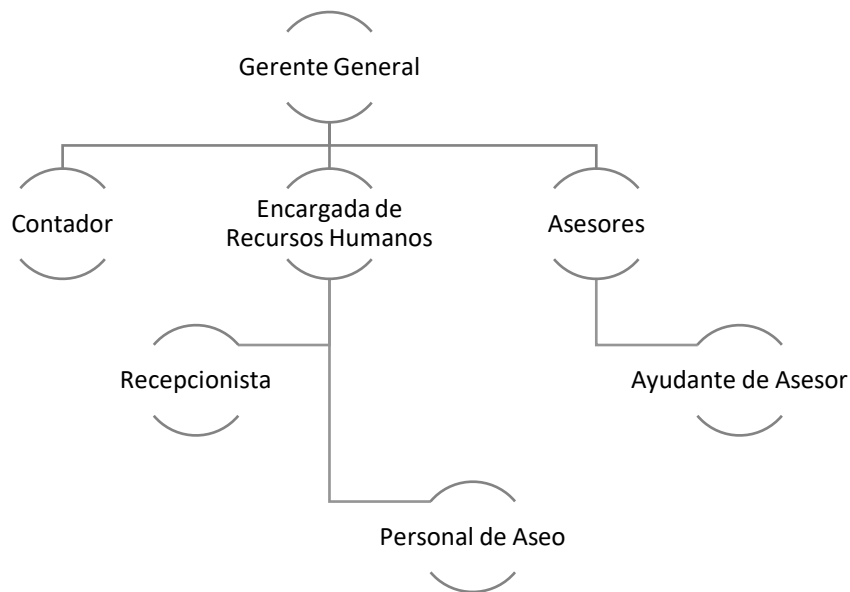


Ilustración 4-1: Estructura organizacional

Fuente: Elaboración propia

4.1.3 Sistemas de información administrativos.

La empresa mediante el programa computacional Dropbox llevara a cabo su sistema de información. Dropbox es una herramienta digital que permite el almacenamiento de archivos en una nube digital, dicho de otra forma, es un disco duro virtual con el que se tiene acceso a toda la información cuando se desee desde un dispositivo con acceso a internet, como puede ser un ordenador, tablet, laptop, Smartphone, entre otros dispositivos.

Dentro de sus funciones se puede encontrar:

- Almacenamiento en la nube: Dropbox ofrece almacenamiento de información en la nube según la capacidad que se necesite. El almacenamiento de Dropbox se puede utilizar para guardar todo tipo de archivos en la nube, incluidos documentos, fotos, videos, música, archivos de Office y más.
- Sincronización: Dropbox sincroniza los archivos entre los dispositivos del usuario, lo que permite acceder a los archivos desde cualquier lugar.

- Compartir archivos: Dropbox te permite compartir archivos con otros usuarios a través de correo electrónico, enlace o código de acceso.
- Trabajo colaborativo en tiempo real: Dropbox permite a varios usuarios trabajar en un archivo al mismo tiempo y ver los cambios que hacen en tiempo real.
- Seguridad: Dropbox ofrece cifrado de archivos y otras funciones de seguridad para proteger los datos de los usuarios. Los archivos de Dropbox están cifrados en tránsito y en reposo. (Dropbox, 2023)

4.1.4 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.

El personal administrativo del negocio estará compuesto por los siguientes cargos.

- Gerente General.
- Encargado de Recursos Humanos.
- Contador.
- Recepcionista.
- Personal de aseo.

Tabla 4-1: Cuadro resumen del personal de la empresa.

CARGO	PERFIL	SUELDO BASE
Gerente General	Ingeniero comercial o de gestión Industrial, con 3 años de experiencia en el rubro, Tener una licenciatura en administración de empresas o un campo relacionado. Tener al menos 3 años de experiencia en puesto de gerencia.	\$2.800.000
Encargado de Recursos Humanos	Ingeniero en Recursos Humanos con 2 años de experiencia, organizado, diplomático, con manejo de conflictos.	\$1.200.000
Contador	Contador auditor con 5 años de experiencia en el rubro, con excelentes habilidades matemáticas. Tener gran capacidad de análisis, con gran atención al detalle.	\$1.800.000
Recepcionista	Persona con mínimo 1 año de experiencia, que posea conocimientos de administración de empresa, dentro de sus funciones se encontrara: recibir a los visitantes en la recepción saludándolos, dándoles la bienvenida, dirigiéndolos y anunciándolos apropiadamente.	\$600.000
Personal de Aseo	Personal que posea cuarto medio rendido, dentro de sus funciones se encontrara: Limpieza, almacenaje y suministro de áreas designadas de las instalaciones (limpiar el polvo, barrer, aspirar, fregar, limpiar salidas de aire del techo, limpiar los servicios, etc.) Realización y documentación de actividades rutinarias de mantenimiento e inspección Llevar a cabo las tareas de limpieza profunda y proyectos especiales	\$500.000

Fuente: Elaboración propia.

4.1.5 Gastos en personal

El gasto de personal del proyecto se demuestra en la tabla 4-2 , corresponde a:

Tabla 4-2: Gastos en personal

GASTO DE PERSONAL						
ID	CARGO	Cantidad	SUELDO BASE UNITARIO MENSUAL [\$]	GASTO SUELDO MENSUAL [Cantidad*\$]	TOTAL, GASTO EMPRESA MENSUAL [\$]	TOTAL, GASTO EMPRESA MENSUAL (UF)
1	Gerente General	1	\$2.800.000	2.800.000	\$3.205.223	88,59
2	Asesores	2	\$1.000.000	\$2.000.000	\$2.637.647	72,90
3	Ayudante del asesor	2	\$870.000	\$1.740.000	\$2.365.167	65,37
4	Encargado de Recursos Humanos	1	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.528.423	42,25
5	Contador	1	\$1.800.000	\$1.800.000	\$2.157.223	59,63
6	Recepcionista	1	\$600.000	\$600.000	\$899.623	24,87
7	Personal de aseo	1	\$500.000	\$500.000	\$794.823	21,97
TOTALES			\$8.770.000	\$10.640.000	\$13.588.130	375,58

Fuente: Elaboración propia

4.2 LEGAL

El marco legal involucra todos los aspectos legales que debe incorporar el proyecto para un buen funcionamiento.

4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional.

Debido a que la empresa se desempeñara en el territorio nacional, sólo aplica el marco legal nacional. Dentro de las cuales se encuentran:

4.2.1.1 Conformación de la empresa.

Se debe realizar una constitución de empresa, esta puede ser a través de un abogado o personalmente vía web en la página del servicio de impuestos internos, en la opción “empresa

en un día”, este documento debe legalizarse a través de una notaría y posteriormente se generará la publicación de esta constitución en el diario oficial. (Tu empresa en un día , s.f.)

Las empresas pueden ser:

Empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.): La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica con patrimonio propio distinto al del titular, la cual tiene un solo objeto o giro comercial. (Tu empresa en un día , s.f.)

Sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.): La Sociedad de Responsabilidad Limitada es una persona jurídica o empresa formada por un mínimo de dos y un máximo de cincuenta socios, quienes limitan su responsabilidad al monto aportado como capital. Los socios pueden ser personas naturales o jurídicas. (Tu empresa en un día , s.f.)

Sociedad anónima cerrada (S.A.) La Sociedad Anónima Cerrada es una empresa compuesta por dos o más personas naturales o jurídicas, cuya participación en el capital es representada por el tipo de acciones que poseen y cuya administración corresponde a un directorio. (Tu empresa en un día , s.f.)

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. (Tu empresa en un día , s.f.)

Para este proyecto se utilizará la constitución de empresa bajo la categoría de Empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.).

4.2.2 Políticas de desarrollo industrial

En Chile existen algunas instituciones y/o corporaciones tanto públicas como privadas, que ayudan y fomentan a la pequeña y mediana empresa, en donde sus diversos programas de apoyo general mejores y más oportunidades de negocio, dentro de las cuales se encuentran:

Instituciones Públicas

- Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC): El Servicio de Cooperación Técnica, Sercotec, es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, dedicada a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos. Atienden a pequeños empresarios que enfrentan el desafío de actuar con éxito en los mercados, así como a los emprendedores y emprendedoras que buscan concretar sus proyectos de negocio. (Sercotec, 2023)
- Corporación de Fomento de la Producción (CORFO): La Corporación de Fomento de la Producción es un servicio público descentralizado, con patrimonio propio y quienes trabajan a lo largo de todo Chile, apoyando el emprendimiento, la innovación y la competitividad, fortaleciendo, además, el capital humano y las capacidades tecnológicas, teniendo como principal objetivo promover una sociedad de más y mejores oportunidades para contribuir al desarrollo económico del país. (CORFO, 2023).

Programas de Privados. (BCI, 2023)

- Red Capital: Es una plataforma de crowdfunding que une a inversionistas con pymes que requieren financiamiento.
- M Capital: Es una red de inversionistas ángeles en Chile que apoya emprendimientos innovadores, escalables y con alto potencial de crecimiento liderados por mujeres.
- Centro Nace Bci: Este centro de emprendimiento es un espacio único que cuenta con todos los servicios y herramientas necesarias para que empresarios y emprendedores conecten sus ideas, desarrollen su negocio y encuentren oportunidades comerciales.
- TECLA-Talento Emprende: Es una iniciativa desarrollada por Caja Los Andes en alianza con Socialab que premia a proyectos emprendedores con asesoría, aceleración y networking. Es un fondo de innovación social, que busca potenciar soluciones para mejorar la calidad de vida de las personas.

4.2.3 Incentivos

No aplica

4.2.4 Aspectos laborales:

Respecto de los aspectos laborales, este proyecto se rige por lo indicado en el Código del Trabajo, quien en su escrito establece el derecho de los trabajadores a recibir una remuneración justa y equitativa por su trabajo, que incluye el pago de horas extras, gratificaciones, aguinaldos y otros beneficios.

Respecto de la seguridad y salud ocupacional, según lo estipulado en la ley 16.744, la empresa es responsable de cancelar la cotización básica y la referida su rubro por concepto de atención del organismo administrador de la ley a la cual se encuentra adherido, lo que corresponde como base al 0,93% de los haberes imponibles.

De acuerdo con la normativa actual, es necesario contribuir con el seguro SIS, el cual es un seguro que contratan la AFP en su conjunto y está destinado a beneficiar con una pensión a los trabajadores que sufran de invalidez, o a sus familiares en casos de fallecimiento. Esta herramienta se financia a través de un aporte, que lo realizan los empleadores y se efectúa en base al sueldo del trabajador, el porcentaje de este seguro actualmente corresponde al 1,47%.

4.2.5 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente.

En la tabla4-3 , se presenta el costo asociado al cumplimiento de la legislación vigente.

Tabla 4-3: Costos cumplimiento legislación vigente

CARGO	SUELDO BASE [\$]	TOTAL, HABERES [\$]	SEGURO			TOTAL [\$+Seguro de cesantía+SIS+Ley16744]
			DE CESANTÍA [Total Haber * 2,4%]	SIS [Total haber * 1,47%]	LEY 16744 [Total haber * 0.93%]	
Gerente	\$2.800.000	\$3.062.083	\$71.570	\$43.837	\$27.733	\$3.205.223
Asesores	\$1.000.000	\$1.262.083	\$28.370	\$17.377	\$10.993	\$2.637.647
Ayudantes	\$870.000	\$1.132.083	\$25.250	\$15.466	\$9.784	\$2.365.167
Recurso humano	\$1.200.000	\$1.462.083	\$33.170	\$20.317	\$12.853	\$1.528.423
Contador	\$1.800.000	\$2.062.083	\$47.570	\$29.137	\$18.433	\$2.157.223
Recepcionista	\$600.000	\$862.083	\$18.770	\$11.497	\$7.273	\$899.623
Personal de aseo	\$500.000	\$762.083	\$16.370	\$10.027	\$6.343	\$794.823
TOTALES	\$8.770.000	\$10.604.583	\$241.070	\$147.655	\$93.415	\$13.588.130

Fuente: Elaboración propia.

4.3 SOCIETARIA

A continuación, se mencionan y dan a conocer todos los aspectos necesarios para crear la sociedad comercial del negocio.

4.3.1 Relación entre los inversionistas

La empresa estará constituida por un único inversionista, la responsabilidad y atribuciones legales respecto a la toma de decisiones recaen únicamente sobre este. Por lo que la estructura societaria del negocio será una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.).

4.3.2 Estructura societaria

La estructura societaria corresponde a la de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada.

Las EIRL están sometidas a las normas del Código de Comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las Sociedades Anónimas

Las particularidades o características propias de los contribuyentes EIRL son las siguientes:

- Para los fines de identificación, debe consignar, al menos, su nombre y apellido, pudiendo tener también un nombre de fantasía, sumado al de las actividades económicas o giro. Esta denominación deberá cerrarse con la frase “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada”, o bien utilizar la abreviatura “EIRL”.
- Estas empresas deberán constituirse por escritura pública, cuyo extracto se inscribe en el Registro de Comercio y se publica en el Diario Oficial.
- La duración de la empresa puede ser determinada o indefinida.
- La generación de una EIRL permite dar vida a una persona jurídica, siempre de tipo comercial.
- El propietario de la empresa individual responde con su patrimonio y sólo con los aportes efectuados o que se haya comprometido a incorporar. Por su parte, la empresa responde por sus obligaciones generadas en el ejercicio de su actividad con todos sus bienes.
- Debe darse formalidad y publicidad especial a los contratos que celebre la empresa individual con su propietario, cuando éste actúa dentro de su patrimonio personal.
- La administración corresponde a su propietario; sin embargo, éste puede dar poderes generales o especiales a un gerente o mandatario(s).
- Para poner término a la empresa, destacan la voluntad del empresario, el término de su duración o muerte del titular.
- En caso de fallecimiento del empresario, sus herederos pueden continuar con la empresa.

- La empresa individual se puede transformar en sociedad y una sociedad limitada puede constituirse en una empresa individual. En este último caso, los derechos de la sociedad que desaparece deben reunirse en las manos de una sola persona natural.
- Todo el régimen jurídico aplicable a la empresa, incluso en materia tributaria, es el Estatuto Jurídico de las Sociedades de Responsabilidad Limitada. (internos S. d., s.f.)

4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

El gasto en el cual este proyecto se ve afecto debido a la conformación societario corresponde a:

Tabla 4-4: Gasto de conformación de sociedad

Gasto conformación de sociedad		
ITEM	COSTO TOTAL [\$]	COSTO TOTAL [\$/UF]
Escritura Sociedad	\$200.000	6
Notaria	\$45.000	1
Patente	\$599.999	17
TOTALES	\$844.999	23

Fuente: Elaboración propia

4.4 TRIBUTARIA

En el siguiente párrafo se conocerán todos los aspectos del ámbito tributario que corresponden al proyecto.

4.4.1 Sistema tributario.

El sistema tributario por el cual se registrará la empresa, corresponde al Pro Pyme General, el cual es un régimen tributario enfocado en micro, pequeños y medianos contribuyentes (Pyme), que determina su resultado tributario, como norma general, en base a ingresos percibidos y gastos pagados, estando obligados a llevar contabilidad completa con la posibilidad de optar a una simplificada, están afectos al Impuesto de Primera Categoría (IDPC) con tasa del 25% y sus propietarios tributarán en base a retiros, remesas o distribuciones efectivas, con

imputación total del crédito por Impuesto de Primera Categoría en los impuestos finales que les afecten, salvo para aquellos propietarios que sean contribuyentes del IDPC y no estén acogidos al régimen Pro Pyme.”

4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto.

La tasa promedio del impuesto de primera categoría varía en función del régimen tributario. En el caso del régimen pro-pyme general, este asciende a un 25 %, para caso de los pagos previsionales mensuales (ppm) corresponde:

- En el año de inicio del 0,25%.
- Si los ingresos brutos del giro del año anterior no exceden de 50.000 UF es de 0,25%.
- Si los ingresos brutos del giro del año anterior exceden de 50.000 UF es de 0,5%.

4.5 FINANCIERA

Se hace alusión a como el proyecto será llevado a cabo en términos financieros

4.5.1 Fuentes de financiamiento Inversionistas.

El proyecto se llevará a cabo con ahorros destinados a este fin, una vez establecido de requerir una inversión adicional para expandir o complementar el negocio, ésta será realizada a través de la postulación a fondos concursables como CORFO o de particulares, en el supuesto caso de calificar con los requisitos establecidos por las entidades, de lo contrario se solicitará financiamiento bancario por medio de un crédito comercial en la entidad que ofrezca la mejor propuesta en ese momento.

Los inversionistas particulares obtendrán una participación en la inversión total, acorde al tipo de financiamiento que se seleccione para llevar el proyecto, pudiendo ser el 25%, 50% o 100% del total de la inversión, lo cual será proveniente solo de sus recursos propios, ya que la diferencia será respaldada por una entidad bancaria, en caso de necesitarlo.

4.5.2 Instituciones crediticias Leasing

No aplica para este proyecto.

4.5.3 Costos de financiamiento.

Para el presente proyecto, se evaluarán diversas opciones de financiamiento, con el fin de verificar cual es más viable para llevar a cabo en este estudio.

Dentro de los diferentes tipos de financiamiento que se van a considerar, se pueden destacar:

- Proyecto puro: Financiado en un 100% con recursos propios del inversionista.
- Proyecto financiado al 50%: considera el 50% de recursos proporcionados por externos y el 50% por recursos propios del inversionista.
- Proyecto financiado al 75%: considera un 75% de los recursos proporcionados por externos y el 25% por recursos propios del inversionista.

4.6 AMBIENTAL

No aplica.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.

5 EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA.

A continuación, se evaluará el proyecto de forma económica y financieramente.

5.1 CONSIDERACIONES POR USAR.

Se dará a conocer todos los aspectos necesarios para tener en cuenta para la evaluación económica y financiera del proyecto.

Los aspectos a considerar son:

5.1.1 Horizonte del proyecto.

Para este proyecto, se ha contemplado un horizonte de 5 años, es decir, este proyecto se evaluará económica y financieramente en el plazo de 5 años en una primera instancia.

5.1.2 Tasa de descuento.

La tasa de descuento es el tipo de interés utilizado para calcular el valor actual de los flujos obtenidos en el futuro.

Para calcular la tasa de descuento, se deberá tener en consideración los siguientes aspectos:

5.1.3 Tasa libre de riesgo (Rf.).

Para el cálculo de la tasa de descuento, se consideró una tasa libre de riesgo (Rf) a partir de los bonos emitidos en UF a 5 años por el Banco Central (Banco Central , s.f.), considerando un promedio de los últimos 10 años , como indica la tabla 5-1, obteniendo como resultado un 1,04.

Tabla 5-1: Tasa libre de riesgo octubre 2023.

Tasa de interés mercado secundario , bono en UF (porcentaje)	
Período	Bonos en UF A 5 AÑOS (BCU,BTU)
2013	2,34
2014	1,54
2015	1,12
2016	1,14
2017	1,04
2018	1,17
2019	0,39
2020	-0,5
2021	0,4
2022	1,85
PROMEDIO	1,04

Fuente: [Base de Datos Estadísticos \(BDE\) \(bcentral.cl\)](https://www.bcentral.cl/bde)

5.1.4 Tasa de rentabilidad del mercado (Rm)

La tasa de rentabilidad de se obtiene a través del índice de precio selectivo de acciones (IPSA), para este proyecto se considero la variación promedio de 10 años, dando como resultado un 3,04.

Tabla 5-2: Tasa Ipsa.

Indicadores bursátiles	
Periodo	IPSA (INDICE ENERO 2003=1000)
2013	-14
2014	4,1
2015	-4,4
2016	12,8
2017	34
2018	-8,3
2019	-8,5
2020	-10,5
2021	3,1
2022	22,1
PROMEDIO	3,04

Fuente: [Base de Datos Estadísticos \(BDE\) \(bcentral.cl\)](https://bcentral.cl)

5.1.5 Beta

El indicador Beta , es determinado según el tipo de negocio (B), este indicador es entregado por Aswath Damodaran, la cual fue actualizada en enero de 2023. Para este proyecto corresponde a la sección beta de Servicios para Empresas y Consumidores (Business & Consumer Service), donde dicho indicador posee un valor 1,17.

Tabla 5-3: Índice Beta

ITEM	BETA
Business & Consumer Services	1,17

Fuente: [Betas \(nyu.edu\)](https://www.betas.nyu.edu/)

Para determinar la tasa de descuento, se utilizará el modelo de valorización de activos de capital (CAPM).

$$R = Rf + \beta \times (Rm - Rf)$$

$$R = 1,04 + 1,17 \times (3,04 - 1,04)$$

$$R = 4,42$$

Donde:

- R: Tasa de descuento. (%)
- Rf: Tasa libre de riesgo.
- Rm: Tasa de rentabilidad del mercado.
- β : Constante según tipo de negocio (relación entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo de mercado)

Utilizando la fórmula anterior, se obtiene como resultado una tasa de descuento del 4,42 %, debido a que este valor, es un número muy bajo, se aplicará una prima de riesgo de mercado según el tipo de empresa nueva que se desea crear, según la ilustración 5-1:

Nivel de riesgo	Prima por riesgo	Ejemplos
Alto	Sobre 20%	Desarrollo de nuevos productos
		Proyectos que usan conceptos muy novedosos
		Contratos internacionales
Mediano	10%-20%	Proyectos algo fuera del giro de la empresa
		Procesos nuevos que no han sido completamente investigados
Promedio	5%-10%	Incremento de la capacidad de producción
		Implementación de una nueva tecnología conocida
		Proyectos con información de mercado incompleta
Bajo	1%-5%	Mejoramiento de la productividad
		Expansiones en un mercado en donde es líder y lo conoce bien
Muy bajo	0%-1%	Reducción de costos
		Proyectos relativos de seguridad

Ilustración 5-1: Prima de riesgo

Fuente: Clase 5, Evaluación de proyectos.

Se considerará una prima de riesgo según el nivel mediano del 10%, quedando así, la tasa de descuento en un 14,42%.

5.1.6 Moneda por utilizar.

Para la evaluación económica se utilizará la unidad de fomento “UF”, el valor de la UF a considerar corresponde a la determinada el día 15 de septiembre del 2023, cuando se comenzó con el análisis de este proyecto, valor que corresponde a \$36.179,44. (Sii , s.f.)

5.1.7 Impuestos.

El impuesto a la renta se define de acuerdo a la empresa y el régimen tributario al que pertenezca, varia entre 25% o 27%, dado que el régimen tributario elegido para este proyecto corresponde a Pro-Pyme General, el impuesto correspondiente es de un 25%.

5.1.8 Depreciaciones.

“La depreciación de un activo fijo es el procedimiento contable mediante el cual, una empresa reconoce la pérdida del valor económico de un activo fijo a lo largo de su vida útil”. (HTK, s.f.)

El porcentaje o cuota correspondiente al periodo de depreciación, se relaciona con los años de vida útil del activo fijo. Mediante normas generales fijadas por el Servicio de Impuestos

Internos (SII), se conoce el porcentaje correspondiente a depreciar según el activo en cuestión y dicha depreciación opera sobre el valor neto total del bien. No obstante, existe una metodología donde el contribuyente puede aplicar una depreciación acelerada, entendiéndose, como aquella que resulta de fijar a los bienes físicos del activo adquirido una vida útil equivalente a un tercio de la fijada por el SII. (HTK, s.f.)

Se considera importante llevar a cabo la depreciación de activos fijos por tres razones fundamentales:

- Actualiza el valor patrimonial de una empresa, disminuyendo las utilidades a repartir entre los accionistas, permitiendo ahorrar para tener un flujo de efectivo necesario para inversiones.
- Establece un valor patrimonial menor (comparado al que se tendría sin cálculos de depreciación).
- Se conoce cuánto es el valor del desgaste del activo fijo, pudiendo establecer costos más claros y adecuar los precios finales de los bienes o servicios a ello.

Para el caso de este proyecto, la tabla 5-4 presenta de acuerdo con lo informado por servicio de impuestos internos, la vida útil normal de los activos de este proyecto, no obstante, se utilizará la vida útil acelerada de los activos fijos, ya que de esta manera es posible ingresar estos valores en el tiempo de evaluación de este proyecto.

Con lo indicado en la tabla 5-4, se obtienen los datos necesarios para realizar la depreciación de los activos, según se presentan en la tabla 5-5.

Tabla 5-4: Cuadro resumen, vida útil activos fijos.

VIDA UTIL						
ACTIVOS FIJOS	COSTO TOTAL CON IVA [\$]	COSTO TOTAL SIN IVA [\$-19%]	COSTO TOTAL SIN IVA (UF)	COSTO TOTAL CON IVA [UF]	VIDA ÚTIL	VIDA ÚTIL ACELERADA
Computadores	\$4.559.920	\$3.693.535	102	126	6	2
KIT accesorios de computador	\$303.920	\$246.175	7	8	3	1
Impresoras multifuncional	\$299.600	\$242.676	7	8	3	1
Teléfono fijo	\$63.960	\$51.808	1	2	3	1
Escritorios	\$959.200	\$776.952	21	27	7	2
Sillas	\$1.118.400	\$905.904	25	31	7	2
Pizarras	\$89.700	\$72.657	2	2	7	2
Estanterías	\$323.960	\$262.408	7	9	7	2
Aire acondicionado	\$1.499.970	\$1.214.976	34	41	10	3
Extintores	\$204.570	\$165.702	5	6	10	3
Sistema de alarma	\$569.990	\$461.692	13	16	10	3
Accesorios ergonómicos	\$160.000	\$129.600	4	4	3	1
Mesa central	\$650.000	\$526.500	15	18	7	2
Sillas	\$411.840	\$333.590	9	11	7	2
Televisor	\$1.400.000	\$1.134.000	31	39	3	1
Proyector	\$179.990	\$145.792	4	5	3	1
Sistema de audio	\$218.990	\$177.382	5	6	6	2
Cables de conexión	\$23.970	\$19.416	1	1	6	2
Casilleros	\$6.719.920	\$5.443.135	150	186	3	1
Comedor	\$700.000	\$567.000	16	19	7	2
Refrigerador	\$269.990	\$218.692	6	7	9	3
Microondas	\$91.560	\$74.164	2	3	9	3
Hervidor	\$41.980	\$34.004	1	1	9	3
TOTALES	\$20.861.430	\$16.897.758	467	577		

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5-5: Depreciación.

DEPRECIACIÓN				
ACTIVOS FIJOS	VIDA ÚTIL ACCELERADA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Computadores	2	51	51	-
KIT accesorios de computador	1	7	-	-
Impresoras multifuncional	1	7	-	-
Teléfono fijo	1	1	-	-
Escritorios	2	11	11	-
Sillas	2	13	13	-
Pizarras	2	1	1	-
Estanterías	2	4	4	-
Aire acondicionado	3	11	11	11
Extintores	3	2	2	2
Sistema de alarma	3	4	4	4
Accesorios ergonómicos	1	4	-	-
Mesa central	2	7	7	-
Sillas	2	5	5	-
Televisor	1	31	-	-
Proyector	1	4	-	-
Sistema de audio	2	2	2	-
Cables de conexión	2	0,27	0,27	-
Casilleros	1	150	-	-
Comedor	2	8	8	-
Refrigerador	3	2	2	2
Microondas	3	1	1	1
Hervidor	3	0,31	0,31	0,31
TOTAL, DEPRECIACIÓN [UF]		326	121	20

Fuente: Elaboración propia.

5.1.9 Reinversiones.

No se consideran para este proyecto.

5.2 FLUJOS DE CAJA

En proyecto será evaluado bajo tres condiciones, proyecto puro, financiado al 50% y al 75%. A continuación, se presentarán los flujos de caja respectivos, los indicadores obtenidos y las sensibilizaciones respectivas.

A continuación, se presenta la determinación de ingresos y egresos según las proyecciones realizada para la demanda y los gastos necesarios para que la empresa funcione.

Ingresos: En la tabla 5-6 se presenta la proyección efectuada para los ingresos del proyecto en el periodo de 5 años, los cuales, se encuentran valorizados en UF y se encontraran reflejados en cada flujo de caja en el ítem ingresos.

Tabla 5-6: Ingresos anuales

INGRESOS				
AÑOS	DEMANDA [cantidad de tiendas]	PRECIO [\$]	INGRESOS POR AÑO [Cantidad de tiendas*\$]	INGRESOS POR AÑO UF [Ingresos por año /UF]
1	403	\$500.000	\$201.510.000	5.570
2	423	\$525.000	\$222.164.775	6.141
3	444	\$551.250	\$244.936.664	6.770
4	467	\$578.813	\$270.042.673	7.464
5	490	\$607.753	\$297.722.046	8.229

Fuente: Elaboración propia

Egresos: En la tabla 5-7 se presentan los costos fijos anuales y su proyección para los periodos anuales que contempla este proyecto , valorizados en UF , se verán reflejados en cada flujo de caja como costos fijos.

Tabla 5-7: Costos fijos anuales

COSTOS FIJOS			
AÑOS	COSTO FIJO MENSUAL [\$]	COSTO FIJO ANUAL [\$*12]	COSTO ANUAL EN UF [Costo fijo mensual /UF]
1	\$14.862.040	\$178.344.480	4.929
2	\$15.605.142	\$187.261.704	5.176
3	\$16.385.399	\$196.624.789	5.435
4	\$17.204.669	\$206.456.029	5.706
5	\$18.064.903	\$216.778.830	5.992

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 5-8 se presentan los costos variables del proyecto , valorizados en UF , los cuales se encontraran reflejados en cada flujo de caja como costos variables.

Tabla 5-8: Egresos costos variables anuales

COSTOS VARIABLES (INSUMOS)			
AÑOS	COSTO MENSUAL [\$]	COSTO VARIABLE ANUAL [\$*12]	COSTO VARIABLE ANUAL EN UF [Costo variable anual /UF]
1	\$651.250	\$7.815.000	216
2	\$683.813	\$8.205.750	227
3	\$718.003	\$8.616.038	238
4	\$753.903	\$9.046.839	250
5	\$791.598	\$9.499.181	263

Fuente: Elaboración propia

Capital de trabajo : Para el caso del capital de trabajo , tabla 0-1 del anexo 1 , demuestra el valor por concepto de capital de trabajo a considerar para la evaluación económica de este proyecto , la cual se encuentra valorizada en UF y reflejada en los flujos de caja como inversión en capital de trabajo y recuperación del capital de trabajo.

Inversión de Activos Fijos : La inversión de activos fijos se encuentra reflejada en la tabla 3-7, denominada listado de equipos, la cual se encuentra valorizada en UF y reflejada en los flujos de caja como inversión de activos fijos, para el caso de las depreciaciones estas se encuentran en la tabla 5-5, valorizada de igual manera en UF y reflejada en los flujos de caja como depreciación.

Inversiones de intangibles, puesta en marcha e imprevistos : Para el caso de la tabla 5-9, representa el costo en inversión de intangibles, puesta en marcha e imprevistos que contempla este proyecto, valorizada igualmente en UF, la cual se encuentra reflejada en los flujos de caja en el ítem inversión de intangibles, puesta en marcha e imprevistos.

Tabla 5-9: Inversiones de intangibles, puesta en marcha e imprevistos.

INVERSIÓN TANGÍBLES, PUESTA EN MARCHA E IMPREVISTOS.	
INTANGIBLES	56
PUESTA EN MARCHA	220
IMPREVISTO	84
TOTAL	359

Fuente: Elaboración propia

Recuperación del IVA: La tabla 5-10, denominada recuperación del IVA (impuesto del valor agregado) , muestra todos los valores con IVA contemplados en la evaluación de este proyecto, el cual fue valorizado de igual manera en UF y que se encuentra reflejado en los flujos de caja como recuperación de IVA.

Tabla 5-10: Recuperación del IVA

ACTIVOS FIJOS					
ITEM	COSTO TOTAL DE ACTIVOS FIJOS CON IVA [\$]	COSTO TOTAL DE ACTIVOS FIJOS SIN IVA [\$-19%]	COSTO TOTAL DE ACTIVOS FIJOS SIN IVA (UF)	COSTO TOTAL DE ACTIVOS FIJOS CON IVA [UF]	IVA PARA RECUPERAR
TOTALES	\$20.861.430	\$16.897.758	467	577	110

Fuente: Elaboración propia

5.2.1 Proyecto Puro.

Se presentará el flujo de caja, indicadores económicos y rentabilidad del proyecto sin intervención, es decir, se realiza únicamente con recursos de parte de socio/s inversionista/s o del propio dueño. Esto quiere decir que no existe financiamiento bancario o crediticio.

5.2.1.1 Flujo de caja proyecto puro.

Tabla 5-11: Flujo de caja, proyecto puro.

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Ingresos (+)	0	5.570	6.141	6.770	7.464	8.229
Costos variables (-)	0	-216	-227	-238	-250	-263
Costos Fijos (-)	0	-4.929	-5.176	-5.435	-5.706	-5.992
Utilidad Operacional (=)	0	424	738	1.097	1.507	1.975
Depreciación (-)	0	-326	-121	-20	0	0
Utilidad antes de Impuestos (=)	0	99	617	1.077	1.507	1.975
Impuestos 25% (-)	0	-25	-154	-269	-377	-494
Utilidad después de Impuestos (=)	0	74	462	808	1.131	1.481
Depreciación (+)	0	326	121	20	0	0
Inversión Activos Fijos (-)	-577	0	0	0	0	0
Inversión en Intangibles, Puesta en Marcha e imprevistos (-)	-359	0	0	0	0	0
Inversión en Capital de Trabajo (-)	-822	0	0	0	0	0
Recuperación Capital de Trabajo (+)	0	0	0	0	0	822
Recuperación de IVA (+)	0	110	0	0	0	0
Flujo de Caja Puro (=)	-1.757	510	584	828	1.131	2.303
Flujo de caja actualizado (=)	-1757	445	446	553	660	1.174
Flujo de caja actualizado acumulado (=)	-1757	-1.312	-866	-313	347	1.521

Fuente: Elaboración propia.

5.2.1.2 Indicadores económicos.

Tabla 5-12: Indicadores económicos proyecto puro.

VAN	1.521
TIR	38%
PRI	4
IVAN	0,87

Fuente: Elaboración propia.

5.2.1.3 Rentabilidad del proyecto puro.

La evaluación económica del proyecto bajo la modalidad sin financiamiento posee como resultado:

Un valor actual neto de 1.521 UF, una tasa de retorno del 38%, lo que significa que el proyecto evaluado a 5 años sin financiamiento tendrá ganancias de 1.521 UF, que es rentable en un 38%, aunque estos números son positivos, el periodo de recuperación de la inversión recién se vería reflejado en el cuarto año del proyecto, respecto del IVAN este demuestra que para el caso del proyecto sin financiamiento existiría un ingreso de 0,87 UF en función del financiamiento realizado.

5.2.2 Proyecto con financiamiento.

A continuación, se presentará el flujo de caja financiado tanto al 50% y al 75% de la inversión.

Para la determinación del porcentaje de interés, para el crédito necesario de inversión, se considero un valor de 3,78%, que es el interés anual entregado por el Banco Estado para créditos en UF, con un plazo de pago máximo de 8 años para créditos empresariales de hasta 2.000 UF (Estado, 2023) . Para el caso de este proyecto el crédito de inversión se evalúa a 5 años.

5.2.2.1 Flujo de caja con financiamiento 50%.

En la tabla 5-13 se presenta los datos para el crédito a solicitar, para el caso del monto del crédito al 50 % , este se verá reflejado en el flujo de caja del proyecto financiado al 50 % en el ítems crédito largo plazo .

Tabla 5-13: Datos generales crédito de inversión.

DATOS GENERALES CRÉDITO INVERSIÓN AL 50%		
Total, inversión	1.757	UF
Monto crédito al 50%	879	UF
Tasa de interés en UF	3,78	%
Años plazo pago del crédito	5	AÑOS
Cuota	182	UF

Fuente: Elaboración propia.

5.2.2.1.1 Tabla de amortización.

La tabla 5-14 representa los cálculos realizados para determinar la amortización del crédito en el plazo de 5 años que contempla la evaluación de este proyecto , esta valorizada en UF y se encuentra reflejada en el flujo de caja del proyecto financiado al 50% en el ítem intereses crédito a largo plazo y amortización crédito a largo plazo según corresponda .

Tabla 5-14: Amortización crédito al 50%

TASA DE AMORTIZACIÓN						
ITEM	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Principal	879	730	575	415	248	75
Cuota		182	182	182	182	182
Interés		33	28	22	16	9
Amortización		149	155	161	167	173

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5-15: Flujo de caja, proyecto financiado 50%.

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Ingresos	0	5.570	6.141	6.770	7.464	8.229
Costos variables	0	-216	-227	-238	-250	-263
Costos Fijos	0	-4.929	-5.176	-5.435	-5.706	-5.992
Utilidad Operacional	0	424	738	1.097	1.507	1.975
Depreciación	0	-326	-121	-20	0	0
Intereses Crédito Largo Plazo	0	-33	-28	-22	-16	-9
Pérdida Ejercicio Anterior	0	0	0	0	0	0
Valor Libro	0	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Impuestos	0	65	589	1.055	1.492	1.965
Impuestos 25%	0	-16	-147	-264	-373	-491
Utilidad después de Impuestos	0	49	442	792	1.119	1.474
Depreciación	0	326	121	20	0	0
Pérdida Ejercicio Anterior	0	0	0	0	0	0
Valor Libro	0	0	0	0	0	0
Amortización Crédito Largo Plazo	0	-149	-155	-161	-167	-173
Inversión Activos Fijos	-577	0	0	0	0	0
Inversión en Intangibles, Puesta en Marcha e imprevistos	-359	0	0	0	0	0
Inversión en Capital de Trabajo	-822	0	0	0	0	0
Recuperación Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	822
Recuperación de IVA	0	110	0	0	0	0
Flujo antes de Financiamiento	-1.757	335	408	651	952	2.123
Crédito Largo Plazo	879	0	0	0	0	0
Flujo después de Financiamiento	-879	335	408	651	952	2.123
Flujo después de Financiamiento Actualizado	-879	293	312	435	556	1.082
Flujo después de Financiamiento Actualizado Acumulado	-879	-586	-274	161	716	1.799

Fuente: Elaboración propia.

5.2.2.1.2 Indicadores económicos.

Tabla 5-16: Indicadores flujo de caja, proyecto financiado al 50 %.

VAN	1.799
TIR	60%
PRI	3
IVAN	1,03

Fuente: Elaboración propia.

5.2.2.1.3 Rentabilidad del proyecto con financiamiento 50%.

La evaluación económica del proyecto bajo la modalidad financiamiento al 50%, posee como resultado:

Un valor actual neto de 1.799UF, una tasa de retorno del 60%, lo que significa que el proyecto evaluado a 5 años con financiamiento al 50 %, tendrá ganancias de 1.799 UF, que es rentable en 60%, aunque estos números son positivos, el periodo de recuperación de la inversión recién se vería reflejado en el tercer año del proyecto, para el caso del IVAN , según el valor obtenido, demuestra que el proyecto con financiamiento al 50% posee un ingreso de 1,03 UF en función del financiamiento realizado.

5.2.2.2 Flujo de caja con financiamiento 75%.

Al igual que el proyecto financiado al 50%, se utilizará para el flujo de caja con un financiamiento del 75%, la tasa de interés del Banco Estado, para créditos a empresas de hasta 2.000 UF DE UN 3,78%. (Estado, 2023)

En la tabla 5-17 se presenta los datos para el crédito a solicitar, para el caso del monto del crédito al 75% , este se verá reflejado en el flujo de caja correspondiente , como ítems crédito largo plazo .

Tabla 5-17: Datos generales para crédito al 75%

DATOS GENERALES CRÉDITO INVERSIÓN AL 75%		
Total, Inversión	1.757	UF
Monto del Crédito al 75%	1.318	UF
Tasa de interés en UF	3,78	%
Años plazo pago del crédito	5	AÑOS
Cuota	274	UF

Fuente: Elaboración propia.

Tabla de amortización. La tabla 5-18 representa los cálculos realizados para determinar la amortización del crédito en el plazo de 5 años que contempla la evaluación de este proyecto , esta valorizada en UF y se encuentra reflejada en el flujo de caja del proyecto financiado al 75% en el ítem intereses crédito a largo plazo y amortización crédito a largo plazo según corresponda .

5.2.2.2.1 Tabla de amortización.

Tabla 5-18: Amortización crédito al 75%

TASA DE AMORTIZACIÓN						
ITEM	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Principal	1.318	1.094	862	621	371	111
Cuota		274	274	274	274	274
Interés		50	41	33	23	14
Amortización		224	232	241	250	259

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5-19: Flujo de caja financiado al 75%.

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Ingresos	0	5.570	6.141	6.770	7.464	8.229
Costos variables	0	-216	-227	-238	-250	-263
Costos Fijos	0	-4.929	-5.176	-5.435	-5.706	-5.992
Utilidad Operacional	0	424	738	1.097	1.507	1.975
Depreciación	0	-326	-121	-20	0	0
Intereses Crédito Largo Plazo	0	-50	-41	-33	-23	-14
Pérdida Ejercicio Anterior	0	0	0	0	0	0
Valor Libro	0	0	0	0	0	0
Utilidad Antes de Impuestos	0	49	575	1.045	1.484	1.961
Impuestos 25%	0	-12	-144	-261	-371	-490
Utilidad después de Impuestos	0	37	431	783	1.113	1.471
Depreciación	0	326	121	20	0	0
Pérdida Ejercicio Anterior	0	0	0	0	0	0
Valor Libro	0	0	0	0	0	0
Amortización Crédito Largo Plazo	0	-224	-232	-241	-250	-259
Inversión Activos Fijos	-577	0	0	0	0	0
Inversión en Intangibles, Puesta en Marcha e imprevistos	-359	0	0	0	0	0
Inversión en Capital de Trabajo	-822	0	0	0	0	0
Recuperación Capital de Trabajo	0	0	0	0	0	822
Valor de Desecho del proyecto	0	0	0	0	0	0
Recuperación de IVA	0	110	0	0	0	0
Flujo antes de Financiamiento	-1.757	248	321	563	863	2.033
Crédito Largo Plazo	1.335	0	0	0	0	0
Flujo después de Financiamiento	-422	248	321	563	863	2.033
Flujo después de Financiamiento Actualizado	-422	217	245	376	503	1.036
Flujo después de Financiamiento Actualizado Acumulado	-422	-205	40	415	919	1.955

Fuente: Elaboración propia.

5.2.2.2.2 Indicadores económicos.

Tabla 5-20: Indicadores económicos flujo de caja financiado al 75%

VAN	1.955
TIR	95%
PRI	2
IVAN	1,11

Fuente: Elaboración propia.

5.2.2.2.3 Rentabilidad del proyecto con financiamiento 75%.

La evaluación económica del proyecto bajo la modalidad financiamiento al 75%, posee como resultado:

Un valor actual neto de 1.955 UF, una tasa de retorno del 95%, lo que significa que el proyecto evaluado a 5 años con financiamiento al 75 %, tendrá ganancias de 1.955 UF, que es rentable en 95% y el periodo de recuperación de la inversión se vería reflejado en el segundo año del proyecto. Para el caso del IVAN , según el valor obtenido, demuestra que el proyecto con financiamiento al 75% posee un ingreso de 1,11 UF en función del financiamiento realizado.

Tabla Resumen de Indicadores

A continuación, se presenta en la tabla 5-21, un resumen de los indicadores económicos en función del financiamiento para cada caso, con ello se espera tener una visión clara de cada flujo analizado y sus resultados.

Tabla 5-21: Resumen indicadores económicos flujos de caja

RESUMEN INDICADORES ECONÓMICOS			
INDICADOR	PROYECTO SIN FINANCIAMIENTO	PROYECTO FINANCIADO AL 50%	PROYECTO FINANCIADO AL 75%
VAN	1.521 UF	1.799 UF	1.955 UF
TIR	38%	60%	95%
PRI	Año 4	Año 3	Año 2
IVAN	0,87 UF	1,03 UF	1,11 UF

Fuente: Elaboración propia

5.3 SENSIBILIZACIONES.

La sensibilización corresponde al análisis que determina que tan susceptible es el proyecto a las modificaciones de ciertas variables. Busca determinar cuánto es que estas variables pueden modificarse sin que el flujo deje de ser rentable y en que punto es inaceptable.

En este caso se llevó a cabo con las variables de ingresos y egresos del proyecto y se analizaron todos los flujos de caja realizados.

5.3.1 Sensibilización proyecto puro.

El análisis de la sensibilidad del proyecto puro, se llevo a cabo tanto en un aumento como en una disminución de los ingresos. En la tabla 5-22, se demuestra que el proyecto es cambiante sea para el peor como el mejor escenario analizado, además se obtuvo el punto de corte, el cual demuestra el punto donde el proyecto se convierte en inviable, correspondiente al momento cuando los ingresos disminuyen en un 8,96%.

Tabla 5-22: Sensibilización ingresos proyecto puro.

SENSIBILIZACIÓN INGRESOS	
INGRESOS	VAN
15%	4.067
10%	3.218
5%	2.370
0%	1.521
-5%	672
-8,96%	0
-10%	-176
-15%	-1.025

Fuente: Elaboración propia.

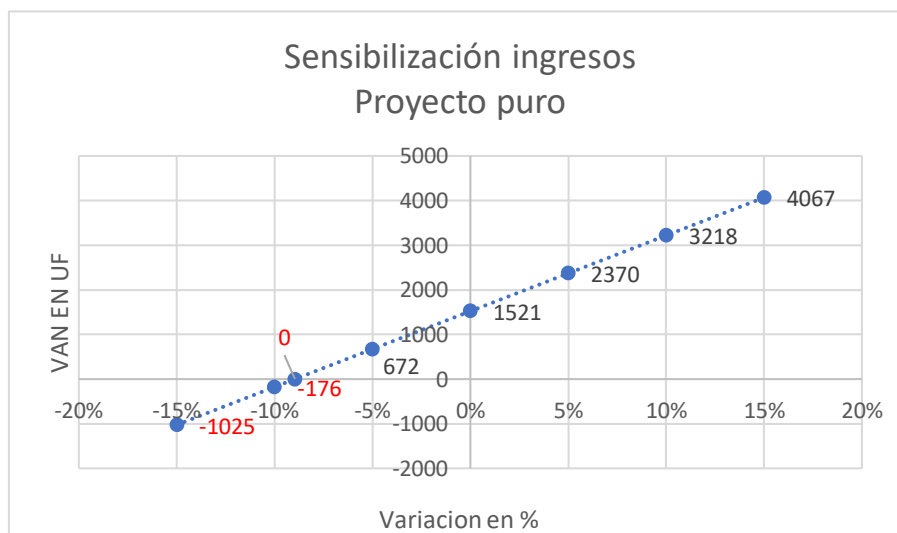


Gráfico 5-1: Sensibilización ingresos proyecto puro

Fuente: Elaboración propia.

Para el caso del análisis de sensibilidad del proyecto puro, en sus egresos , se consideró todos los costos del proyecto, evaluando, un escenario tanto en un aumento, como en una disminución de dicho ítem. En la tabla 5-23 se demuestra que el proyecto es cambiante sea para el peor como el mejor escenario analizado, además se obtuvo el punto de corte, el cual demuestra en que minuto el proyecto seria inviable, siendo este el momento en el cual los costos del proyecto aumentarían en un 10,63%.

Tabla 5-23: Sensibilización egresos proyecto puro.

SENSIBILIZACIÓN EGRESO	
COSTOS	VAN
15%	-625
10,63%	0
10%	90
5%	806
0%	1.521
-5%	2.236
-10%	2.952
-15%	3.667

Fuente: Elaboración propia.

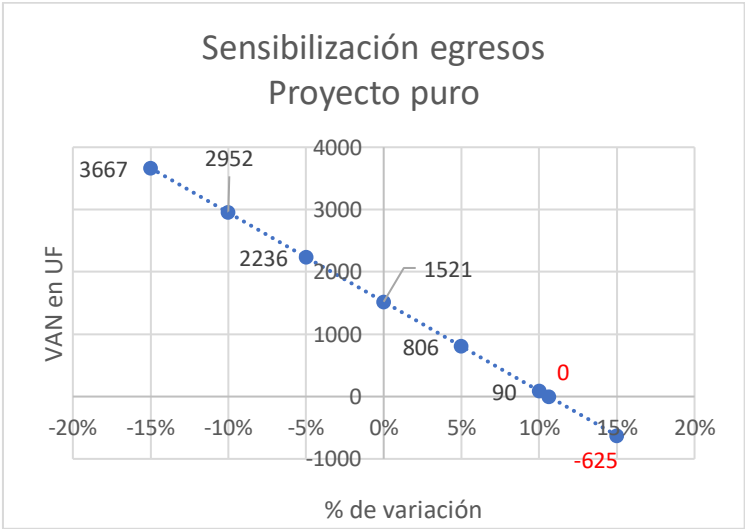


Gráfico 5-2: Sensibilización de egresos proyecto puro

Fuente: Elaboración propia.

5.3.2 Sensibilización proyecto financiado al 50%.

A su vez, se analizo la sensibilidad del proyecto financiado al 50%, tanto en un aumento como en una disminución de los ingresos. En la tabla 5-24 , en ella se demuestra que el proyecto es cambiante sea para el peor como el mejor escenario, para el caso de este proyecto se obtuvo el punto de corte, corresponde a una disminución de 10,6% de los ingresos.

Tabla 5-24: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 50%

SENSIBILIZACIÓN INGRESOS	
INGRESOS	VAN
15%	4.344
10%	3.496
5%	2.647
0%	1.799
-5%	950
-10%	102
-10,60%	0
-15%	-747

Fuente: Elaboración propia.

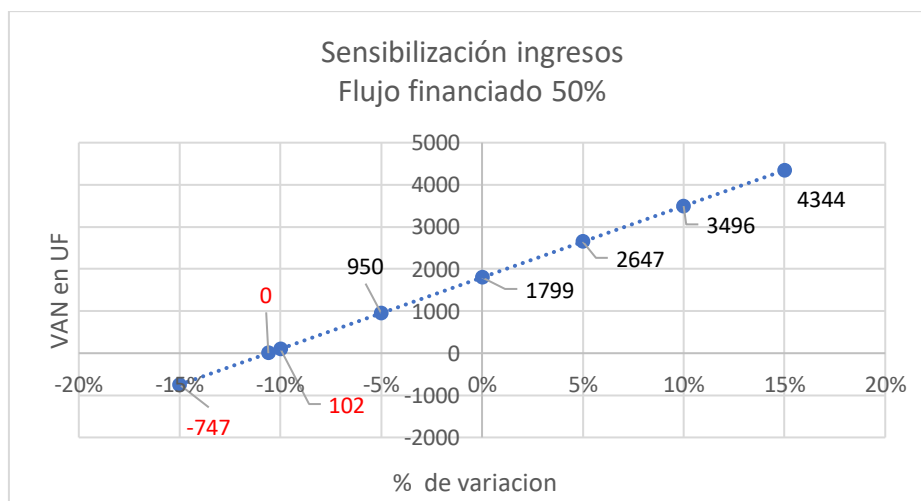


Gráfico 5-3: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 50%

Fuente: Elaboración propia.

También para el proyecto financiado al 50% se analizó la sensibilidad de sus egresos, dando así que el punto de corte, es decir donde el proyecto ya no es viable, corresponde al aumento de los costos en un 12,57%.

Tabla 5-25: Sensibilización de egresos proyecto financiado al 50%.

SENSIBILIZACIÓN EGRESO	
COSTOS	VAN
15%	-347
12,57%	0
10%	368
5%	1.083
0%	1.799
-5%	2.514
-10%	3.229
-15%	3.945

Fuente: Elaboración propia.

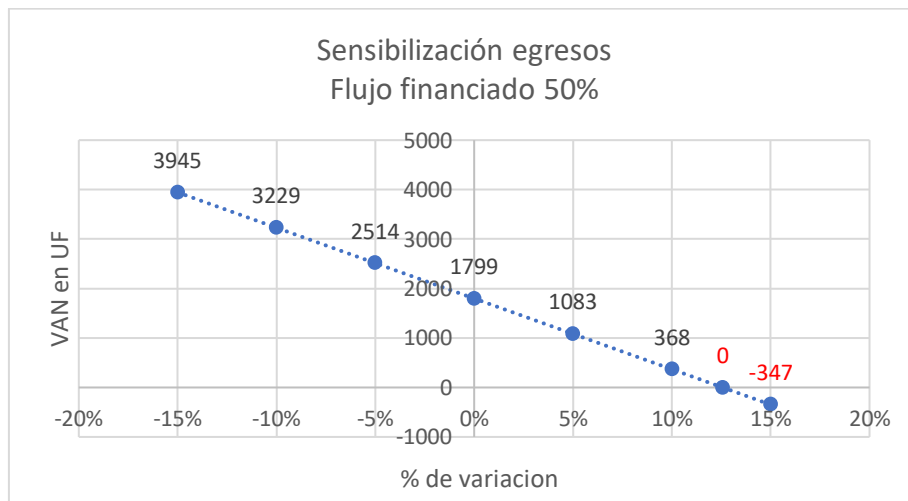


Gráfico 5-4: Sensibilización de egresos, proyecto financiado al 50%

Fuente: Elaboración propia.

5.3.3 Sensibilización proyecto financiado al 75%

De igual manera se llevo a cabo el análisis de la sensibilización del proyecto financiado al 75%. Para en caso de los ingresos este demostró que su punto de corte corresponde al momento en donde los ingresos disminuyen en un 11,52%.

Tabla 5-26: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 75%.

SENSIBILIZACIÓN INGRESOS	
INGRESOS	VAN
15%	4.501
10%	3.652
5%	2.804
0%	1.955
-5%	1,107
-10%	258
-11,52%	0
-15%	-591

Fuente: Elaboración propia.

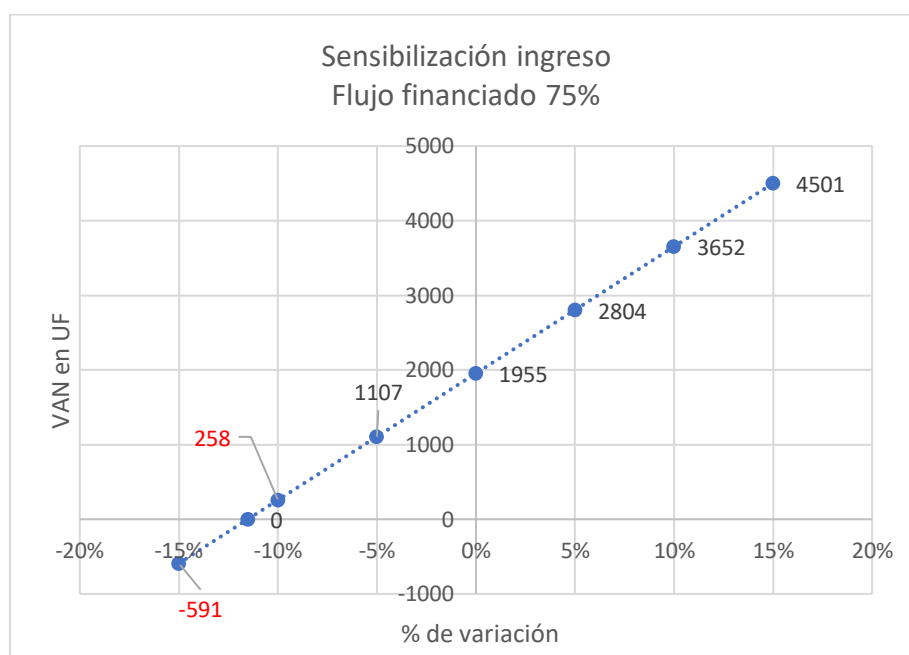


Gráfico 5-5: Sensibilización ingresos proyecto financiado al 75%

Fuente: Elaboración propia.

Al igual que en las sensibilizaciones anteriores, se realizo una comparación de los egresos, en el proyecto financiado al 75%, dando como resultado que el punto de corte corresponde a 13,67%, es decir, si los egresos aumentan en un 13,67%, el proyecto se vuelve inviable.

Tabla 5-27: Sensibilización egresos, proyecto financiado al 75%

SENSIBILIZACIÓN EGRESO	
COSTOS	VAN
15%	-191
13,67%	0
10%	525
5%	1.240
0%	1.955
-5%	2.671
-10%	3.386
-15%	4.101

Fuente: Elaboración propia.

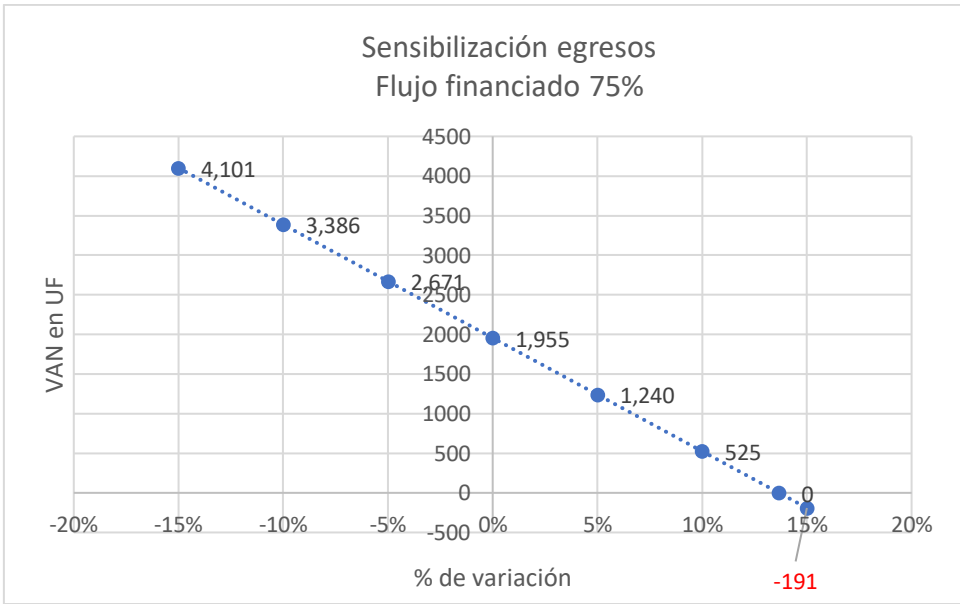


Gráfico 5-6: Sensibilización egresos, proyecto financiado al 75%

Fuente: Elaboración propia.

Llevando a la práctica lo analizado anteriormente y tomando como ejemplo los datos obtenidos para el caso del proyecto puro se puede determinar :

- Para el caso del ingreso, hoy, el promedio de los ingresos del proyecto, equivalen a la venta de 403 servicios al año, si dichas ventas disminuyen en 36 servicios anuales, en VAN se vuelve 0.
- Así mismo, para el caso de los egresos, al considerar los costos que poseen un valor de \$186.159.480 anuales, de aumentar este costo en \$16.679.889 anuales el VAN se vuelve 0.

CONCLUSIONES

Del siguiente estudio de mercado se puede concluir:

Del diagnóstico realizado al mercado del retail, para la creación de una empresa de asesorías administrativas y de prevención de riesgo, se concluye en general que es un rubro del cual se posee poco conocimiento, esto , debido a que para poder llevar a cabo las habilitaciones , remodelaciones y/o trabajos menores de construcción, éste debe previamente ser coordinado, gestionado y autorizado a través de las plataformas virtuales existentes en cada centro comercial , de lo cual, mayoritariamente no se posee conocimiento , ahora bien , esto genera buenos indicios a la hora de crear la empresa en cuestión.

Ante el estudio técnico llevado a cabo para este proyecto, se puede concluir, que, mediante la organización, buenas directrices y toma de decisiones, este proyecto puede fluctuar de manera positiva, es decir, dentro de las acciones técnicas necesarias a ejecutar para hacer verídico el proyecto, todo es posible.

Por último, el proyecto se cuantificó económica y financieramente, lo que tuvo como resultado que la propuesta es rentable, ya sea como proyecto puro y/o financiado al 50% o 75%, esto dado que los VAN obtenidos en cualquiera de las tres evaluaciones dio un número positivo, es importante destacar en este contexto, que la evaluación realizara con un financiamiento al 75%, entregó mejores indicadores por lo cual sería la alternativa más aconsejable a ejecutar.

Por conclusión general la evaluación de prefactibilidad técnica y económica para la creación de esta empresa determina que el proyecto es factible.

Bibliografía

- Adecco. (25 de septiembre de 2023). *Adecco* . Obtenido de Adecco : <https://adecco.cl/>
- Afiansso. (29 de septiembre de 2023). *Afiansso* . Obtenido de Afiansso : <https://afiansso.com/nosotros.html>
- ASANA. (s.f.). *ASANA* . Obtenido de ASANA : <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- Banco Central . (s.f.). *Banco Central* . Obtenido de https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_15/T311?cbFechaInicio=2012&cbFechaTermino=2023&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=
- BCI. (2023). *Iniciativas privadas que prestan apoyo para emprender en Chile*. Obtenido de Banco de credito e inversiones: <https://www.conletragrande.cl/mi-empresa/iniciativas-privadas-que-prestan-apoyo-para-emprender-en-chile-parte-1#:~:text=Iniciativas%20privadas%20que%20prestan%20apoyo%20para%20emprender%20en,Fondos%20Imagine%20...%205%205.%20Premios%20Innpacta%20>
- Chile, F. (2023). *Forbes Chile* . Obtenido de Forbes Chile : <https://forbes.cl/economia-y-finanzas/2023-10-31/indice-de-actividad-del-comercio-en-chile-disminuyo-37-interanualmente-en-septiembre>
- Comerciales, C. d. (7 de Septiembre de 2023). *Camara de Centros Comerciales*. Obtenido de Camara de Centros Comerciales: <http://www.camaracentroscomerciales.cl/>
- CORFO. (2023). *Quienes somos* . Obtenido de Corfo : <https://www.corfo.cl/sites/cpp/movil/quienessomos>
- Dropbox. (26 de Octubre de 2023). *Economiatic*. Obtenido de Economiatic : <https://economiatic.com/herramientas-digitales/almacenamiento-en-la-nube/dropbox/#:~:text=Dropbox%20es%20una%20herramienta%20digital%20que%20permite%20el,un%20ordenador%2C%20tablet%2C%20laptop%2C%20Smartphone%2C%20entre%20otros%20dispositivos.>
- Economía, M. d. (2010). *Biblioteca Nacional*. Obtenido de Biblioteca Nacional: <https://bcn.cl/2fj6r>
- Economipedia. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>
- ejemplos, E. d. (s.f.). *Enciclopedia de ejemplos* . Obtenido de <https://www.ejemplos.co/ejemplos-de-organizaciones-lineales/>
- Energia, C. (27 de Octubre de 2023). *Simulador de gasto energetico*. Obtenido de Simulador de gasto energetico : <https://calculadoradeconsumo.chilquinta.cl/chilquinta>
- Estado, B. (2023). *Creditos Empresas* . Obtenido de <https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152>
- HTK. (s.f.). Obtenido de <https://htk-id.com/depreciacion-de-activos-fijos-por-que-hacerla/#:~:text=Como%20dec%C3%ADamos%20al%20principio%2C%20la%20depreciaci%C>

3%B3n%20de%20activos,concepto%20sobre%20ISR%20tambi%C3%A9n%20se%20reducen.%20M%C3%A1s%20elementos

- <http://www.camaracentroscomerciales.cl/>. (2023). *Camara de Centros Comerciales* . Obtenido de Camara de Centros Comerciales .
- internos, S. d. (s.f.). *SII*. Obtenido de https://www.sii.cl/contribuyentes/contribuyentes_individuales/empresa_individual_resltda.htm#:~:text=Las%20Empresas%20Individuales%20de%20Responsabilidad,de%20actividades%20de%20segunda%20categor%C3%ADa).
- internos, S. d. (s.f.). *SII* . Obtenido de Sii : https://www.sii.cl/contribuyentes/contribuyentes_individuales/empresa_individual_resltda.htm
- KSEC. (2018). *Manual de Usuario* . Santiago : Copyright.
- Library. (s.f.). *Library* . Obtenido de <https://1library.co/article/microlocalizaci%C3%B3n-localizaci%C3%B3n-proyecto-disposici%C3%B3n-planta.yr3dlkpy>
- Lifeder. (s.f.). *Lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/estructura-divisional/>
- Lifeder. (s.f.). *Lifeder Macrolocalización*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/macrolocalizacion-proyecto-empresa/#%C2%BFQu%C3%A9%20Es%20La%20Macrolocalizaci%C3%B3n?>
- Muñoz, P. (2023). (L. Arancibia, Entrevistador)
- Nacional, B. d. (27 de Septiembre de 2023). *Biblioteca del Congreso Nacional* . Obtenido de Estadística Territorial : <https://www.bcn.cl/siit/estadisticasterritoriales//resultados-consulta?id=257879>
- Negicios, E. y. (s.f.). *Economía y negocios* . Obtenido de <http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=337568>
- negocios, P. d. (s.f.). *Plan de negocios Perú*. Obtenido de <https://plandenegociosperu.com/calcular-capital-de-trabajo-para-nuevo-negocio/>
- Plaza, M. (2017). *REQUISITOS DE INGRESO MALL PLAZA*. SANTIAGO: MALL PLAZA.
- Quiroga, M. (s.f.). *Economipedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/estructura-organizacional.html>
- Quiroga, M. (s.f.). *Econopedia* . Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/organizacion-funcional.html>
- Santiago, C. d. (2021). *Camara de Comercio de Santiago* . Obtenido de <https://www.ccs.cl/2021/11/18/se-estabiliza-crecimiento-del-retail-global-chile-sigue-liderando-aunque-se-desaceler>
- Sercotec. (octubre de 2023). *Sercotec*. Obtenido de Sercotec: <https://www.sercotec.cl/>
- Sii . (s.f.). *Valor UF* . Obtenido de https://www.sii.cl/valores_y_fecha/uf/uf2023.htm

- SOCIA, M. D. (2007). *BIBLIOTECA NACIONAL*. Obtenido de BIBLIOTECA NACIONAL: <https://bcn.cl/38k7a>
- SOCIAL, M. D. (s.f.). *BIBLIOTECA NACIONAL* . Obtenido de BIBLIOTECA NACIONAL : <https://bcn.cl/2f78o>
- Spiagato. (s.f.). *Spiagato*. Obtenido de <https://spiegato.com/es/que-es-una-estructura-organizativa-horizontal>
- Teamwork. (28 de Septiembre de 2023). *Teamwork*. Obtenido de Teamwork: <https://www.team-work.cl/nosotros>
- Tran, A. (s.f.). *Ahaslides*. Obtenido de <https://ahaslides.com/es/blog/matrix-organizational-structure/>
- Tu empresa en un día . (s.f.). Obtenido de <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/AyudaLtda.aspx>
- Urbano, H. (s.f.). *Home Urbano* . Obtenido de Home Urbano : <https://www.homeurbano.com/es/chile-santiago/compras-centros-comerciales#:~:text=Actualmente%20existen%20alrededor%20de%2027%20malls%20repartidos%20por,sin%20contar%20otros%20a%20lo%20largo%20del%20pa%C3%ADs.>
- Wikipedia. (s.f.). *Distribucion Mall en Chile* . Obtenido de Wikipedia : https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Centros_comerciales_en_Chile
- Wikipedia. (s.f.). *WIKIPEDIA*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

Anexo 1: Déficit máximo acumulado.

Tabla 0-1: Capital de trabajo

DÉFICIT MÁXIMO ACUMULADO												
PARTICIPACIÓN			10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precio			\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000	\$500.000
Demanda			40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Ingreso	\$0	\$0	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000	\$20.151.000
Costo Fijo	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-14.862.040
Costo Variable	\$0	\$0	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500	\$-781.500
Costo total	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540	\$-15.643.540
Ganancia Mensual	\$-14.862.040	\$-14.862.040	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460	\$4.507.460
TOTAL, DÉFICIT	\$-14.862.040	\$-29.724.080	\$-25.216.620	\$-20.709.160	\$-16.201.700	\$-11.694.240	\$-7.186.780	\$-2.679.320	\$1.828.140	\$6.335.600	\$10.843.060	\$15.350.520
TOTAL, EN UF	-411	-822	-697	-572	-448	-323	-199	-74	51	175	300	424

Fuente : Elaboración propia