

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

**ESTUDIO DE VIABILIDAD Y PLAN DE NEGOCIOS
PARA LA APERTURA DE UNA FERRETERÍA.**

Trabajo de titulación para optar al título de INGENIERO EN CONSTRUCCIÓN
CON LICENCIATURA EN INGENIERÍA.

Alumno: Sr. Gonzalo Astudillo Avello

Profesor Guía: Sr. Renzo Piazze

2024

DEDICATORIA

Hoy me encuentro en un momento de profunda gratitud al llegar a este hito en mi vida académica. Mi trayectoria, que comenzó con un ciclo técnico y continuó con la carrera de ingeniería en medio de la pandemia, ha sido un viaje lleno de desafíos y aprendizajes.

Quiero dedicar este logro a mi madre, cuyo apoyo, a veces silencioso pero siempre incondicional, ha sido el pilar de mi fortaleza. También deseo expresar mi agradecimiento a todas las personas que, de una u otra forma, contribuyeron con sus palabras de aliento y compañía en este camino. Cada uno de ustedes ha dejado una huella en mi vida y han sido parte fundamental de esta historia.

Gracias por estar siempre a mi lado.

RESUMEN

KEYWORDS: CREACION DE UNA EMPRESA FERRETERA.

El presente estudio tiene como finalidad generar una empresa ferretera en la quinta región de Valparaíso.

En el presente proyecto se divide en 3 capítulos:

- 1- Presentación del proyecto.
- 2- Ingeniería básica y conceptual del proyecto.
- 3- Evaluación económica.

El presente trabajo aborda un estudio de viabilidad y desarrollo de un plan de negocios para la creación de una ferretería en la región de Valparaíso, específicamente en Quilpué. Este proyecto tiene como propósito principal identificar las oportunidades y desafíos del mercado local, estableciendo una estrategia integral que contemple aspectos de marketing, operativos y financieros. Se inicia desde la necesidad de satisfacer las crecientes demandas del sector de la construcción y de particulares interesados en productos ferreteros, ofreciendo soluciones innovadoras y sostenibles.

A través de un análisis exhaustivo del mercado, un diseño técnico eficiente y una evaluación económica detallada, se busca fundamentar la viabilidad del proyecto y proponer un modelo de negocio competitivo que garantice su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Este enfoque permite no solo cubrir necesidades locales, sino también posicionar la ferretería como un actor relevante dentro del sector ferretero.

Además será necesario evaluar la rentabilidad del proyecto a través de un análisis financiero llevado a cabo por una entidad bancaria (Banco Estado), teniendo en cuenta distintos porcentajes de financiamiento, tales como el 25%, 50% y 75%. También se considerará la posibilidad de obtener financiamiento directo de inversores.

Con el fin de establecer cual de estas alternativas es la mas favorable, se analizarán indicadores económicos como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TRI) y el Periodo de recuperación de la Inversión (TIR). De este modo, se adquirirá una comprensión clara y confiable sobre el financiamiento apropiado para el proyecto, lo que facilitará la evaluación de su viabilidad a lo largo de los 5 años que dura el proyecto.

ÍNDICE

CAPÍTULO I PRESENTACIÓN DEL PROYECTO	6
1.1 OBJETIVO DEL PROYECTO.....	7
1.1.1 OBJETIVO GENERAL	7
1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	7
1.2 PRESENTACIÓN CUALITATIVA DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL NEGOCIO	7
1.3 FODA	8
1.4 TAMAÑO DEL PROYECTO	9
1.5 LOCALIZACIÓN	10
1.6 SITUACIÓN SIN PROYECTO V/S CON PROYECTO	12
1.7 ESTUDIO DE MERCADO	13
1.7.1 DETERMINACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS, INSUMOS Y SUBPRODUCTOS.....	13
1.7.2 ÁREA DE ESTUDIO	14
1.7.3 ANALISIS DE LA DEMANDA (ACTUAL Y FUTURA) Y LAS VARIABLES QUE LA AFECTAN.....	14
1.7.4 DETERMINACIÓN DEL PRECIO	15
1.7.5 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.....	16
CAPITULO 2 INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO.....	17
2.1 ESTUDIO TÉCNICO	18
2.1.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.....	18
2.1.2 DIAGRAMA DE BLOQUES	19
2.1.3 DIAGRAMA DE FLUJOS (FLOW SHEET)	20
2.1.4 DIAGRAMA LAY OUT	20

2.1.5 BALANCE DE MASA Y ENERGIA.....	21
2.1.6 SELECCIÓN DE EQUIPOS.....	22
2.2 ASPECTOS TECNICOS Y LEGALES.....	23
2.2.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	23
2.2.2 PERSONAL, CARGOS Y PERFILES.....	24
2.2.2.1 PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTO EN PERSONAL.....	25
2.2.3 MARCO LEGAL	26
2.2.4 IMPACTO AMBIENTAL (DECLARACION O ESTUDIO)	27
CAPÍTULO III EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	29
3.1 ANTECEDENTES FINANCIEROS	30
3.1.1 FUENTE DE FINANCIAMIENTO.....	30
3.1.2 COSTO DE FINANCIAMIENTO (TASA Y AMORTIZACION).....	31
3.1.3 VAN, TIR, PRI.....	32
3.1.4 TASA DE DESCUENTO Y HORIZONTE DEL PROYECTO.....	33
3.1.5 INVERSIONES	34
3.1.5.1 INVERSION EN ACTIVOS FIJOS Y/O TANGIBLES	34
3.1.5.2 INVERSION EN PUESTA EN MARCHA	34
3.1.5.3 INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	35
3.1.6 CUADRO DE REINVERSIONES.....	35
3.1.7 COSTOS.....	36
3.1.7.1 ESTRUCTURA DE COSTOS (FIJOS/VARIABLES O DIRECTOS/ INDIRECTOS)	36
3.1.7.2 COSTOS DE OPERACIÓN O DE PRODUCCIÓN.....	37
3.1.7.3 COSTOS DE IMPROVISTOS.....	37
3.1.7.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES	37
3.1.7.5 DEPRECIACIONES.....	38
3.2 FLUJO DE CAJA Y SENSIBILIZACIÓN	38
3.2.1 FLUJO DE CAJA PURO	39
3.2.2 FLUJO DE CAJA AL 25% DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO	40
3.2.3 FLUJO DE CAJA AL 50% DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO	41
3.2.4 FLUJO DE CAJA AL 75% DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO	42
3.2.5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL PRECIO	43
CONCLUSIONES.Y RECOMENDACIONES	45
BIBLIOGRAFIA.....	45

CAPÍTULO I
PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

1.1 OBJETIVO DEL PROYECTO

El presente trabajo tiene por finalidad realizar un estudio de prefactibilidad técnicas y económicas para la creación de una ferretería, que identifique las oportunidades y los desafíos que habrá en el mercado local. Diseñar un plan operativo eficiente que asegure la rentabilidad y sostenibilidad del negocio a largo plazo.

1.1.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar el título de la memoria que contendrá un plan de negocios para la creación de una ferretería que nos permita establecer una empresa competitiva en el mercado local ya establecido, satisfaciendo las necesidades de los clientes.

1.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Para alcanzar el objetivo general del proyecto, se ha establecido los siguientes ítems, que abarcan distintos aspectos claves del plan de negocios para la creación de una empresa ferretera.

- Realizar un análisis del mercado local, para así lograr las oportunidades y desafíos, incluyendo la evaluación en la demanda de productos.
- Desarrollar una estrategia de marketing y ventas, que incluya tácticas de promoción, canales de difusión, políticas de precios.
- Diseñar un plan operativo eficiente que nos ayude a establecernos en una ubicación óptima para el negocio. La distribución del espacio, inventarios.
- Elaborar un análisis financiero que incluya inversión inicial, costos operativos, proyecciones de ingresos, rentabilidad y estrategia de financiamientos.

1.2 PRESENTACIÓN CUALITATIVA DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL NEGOCIO

La ferretería es una empresa que se crea en residuo a la demanda del mercado local para productos y servicios especializados en la construcción y mantenimiento del hogar. La necesidad de un proveedor confiable y accesible para herramientas, materiales y artículos de ferretería impulsó la creación de la empresa. La ferretería tiene como objetivo satisfacer las

demandas del sector de la construcción y el público, ofreciendo una amplia gama de productos de alta calidad y un servicio a clientes. A través de una atención personalizada, la ferretería busca convertirse en un aliado estratégico para profesionales y propietarios de viviendas que requieren productos y asesoramiento para sus proyectos.

1.3 FODA

A continuación, se presentan los aspectos a analizar de acuerdo con la información recopilada del proyecto, reconociendo así las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de esta empresa.

FORTALEZAS

Para asegurar el crecimiento de la ferretería dentro de un mercado competitivo, es fundamental lograr identificar las fortalezas de la empresa, para así lograr impulsar el negocio.

- **Diversidad de productos:** una amplia gama de productos de hardware, desde herramientas hasta materiales de construcción, para satisfacer diferentes necesidades.
- **Calidad de Servicio:** Soporte personalizado y asesoramiento técnico que mejora la experiencia del cliente y fomenta la fidelidad.
- **Ubicación estratégica:** Ubicado en una zona de gran visibilidad y fácil acceso para clientes y proveedores.
- **Relaciones con proveedores:** Construimos buenas relaciones con proveedores confiables para garantizar la disponibilidad y calidad del producto.

OPORTUNIDADES

En este caso las oportunidades son producidas por factores externos que naturalmente deberías aprovechar para aumentar el crecimiento de la empresa y lograr una competitividad.

- **Crecimiento del sector de la construcción:** Mayor demanda de productos de ferretería debido al crecimiento del sector de la construcción y renovación.
- **Innovación:** Introducir nuevos productos y herramientas tecnológicas que puedan interesar a clientes y expertos de la industria.
- **Tendencias de sostenibilidad:** el creciente interés en productos sostenibles y respetuosos con el medio ambiente crea una oportunidad para diversificar su oferta.

- Expansión de mercado: Tenemos el potencial de expandir nuestros productos a través de canales de venta en línea y servicios adicionales como: Entrega

DEBILIDADES

Es esencial reconocer las debilidades de la empresa, ya que sin ellas se podría ver afectado el crecimiento de la empresa.

- Dependencia de Proveedores: Riesgos asociados a la dependencia de proveedores específicos. La entrega del producto puede verse afectada.
- Competencia intensa: La presencia de grandes cadenas de mejoras para el hogar que pueden ofrecer una mayor variedad de productos a precios más bajos.
- Gastos Operativos: Gastos relacionados con la operación y mantenimiento de las instalaciones y la gestión de inventarios que pueden afectar la rentabilidad.
- Visibilidad inicial: para atraer y retener clientes, necesita establecer una fuerte presencia en su mercado local.

AMENAZAS

Estos al igual que las oportunidades se ven ligadas a factores externos, que pueden llegar a representar riesgos para el crecimiento y la estabilidad del mismo.

- Fluctuaciones económicas: Cambios en la economía que pueden afectar el poder adquisitivo de los clientes y la demanda de productos.
- Cambios regulatorios: cambios en las regulaciones locales de construcción y seguridad que pueden afectar su negocio.
- Competencia en el comercio electrónico: Creciente competencia de tiendas online que pueden ofrecer precios más competitivos y mayor comodidad.
- Fluctuaciones en los precios de las materias primas: Aumentos en los precios de las materias primas y productos que pueden impactar los márgenes de ganancia.

1.4 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto debe evaluarse a la luz de una variedad de factores económicos, incluida la demanda anticipada, las condiciones de trabajo en términos de materiales y suministros, y la ubicación en términos de empleo y oportunidades competitivas.

En los primeros años, las ferreterías se clasificaban como pequeñas y medianas empresas (microempresas) según la Ley 20.416, que definía a las empresas con un ingreso anual de

hasta 2.400 UF (Unidades de Fomento). Esta categoría puede incluir hasta nueve empleados, lo que garantiza una estructura organizativa manejable y adecuada al tamaño de su proyecto. Para que la empresa funcione sin problemas, es necesario considerar el espacio adecuado, incluyendo áreas tanto de trabajo como administrativas como técnico. La distribución de la habitación incluye:

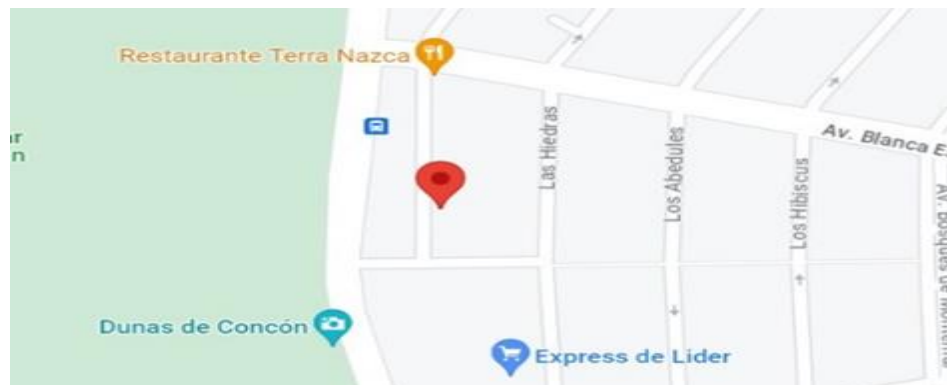
- Oficina Comercial: Área de atención al cliente y presentación de productos. Proporcionar a los compradores un espacio cómodo y accesible.
- Oficina Administrativa: Espacio para la gestión de la empresa, incluyendo contabilidad, administración y coordinación de operaciones.
- Baño: Instalaciones básicas para uso del personal y clientes de acuerdo con las normas de seguridad y salud.
- Cantina: Un área destinada al descanso y refrigerio del personal, contribuyendo a un ambiente de trabajo adecuado.
- Estacionamiento: Existe un amplio espacio para que clientes y empleados accedan fácilmente al local, mejorando la comodidad y la logística.

El tamaño y el diseño de las instalaciones deben adaptarse a las necesidades específicas de la empresa y al presupuesto disponible para garantizar operaciones eficientes y una grata experiencia de los clientes y trabajadores.

1.5 LOCALIZACIÓN

La ferretería pretende ubicarse en la región de Valparaíso específicamente en los sectores de Con-Con, Viña del Mar y Quilpué, Es por ello que se elegirán tres opciones en los cuales se tendrán en consideración aspectos tales como: el flujo de gente, una buena visualización y una adecuada conectividad tanto para los clientes como para los despachos de materiales.

- **Opción n°1**: Está estará ubicada, específicamente en la comuna de Concón, calle Las Pelargonias 842. Es una oficina de 24m², que cuenta con Planta Libre, 1 baño, estacionamiento y bodega. Su costo de arriendo es de \$500.000 + IVA.

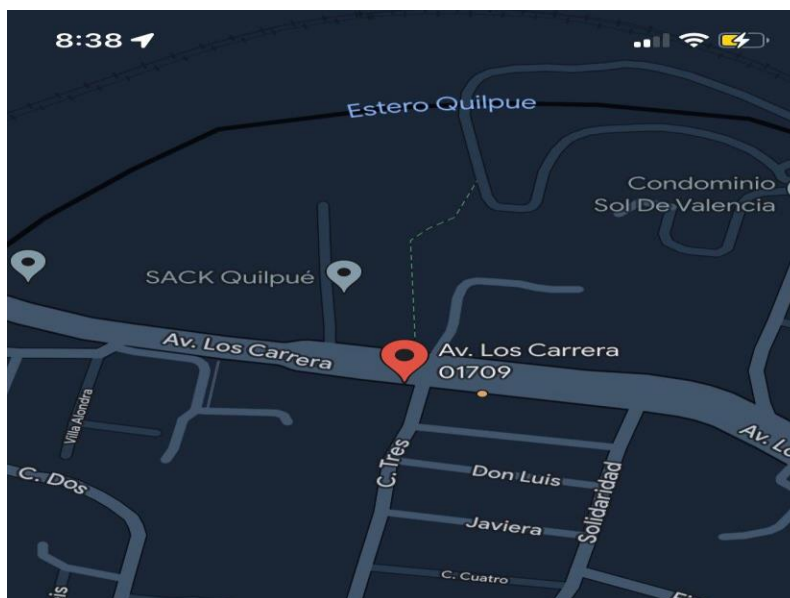


Fuente Google Maps

- **Opción n°2:** Está estará ubicada, específicamente en la rotonda de santa julia, AV Carlos Ibañes 356, Viña del Mar. Es un local comercial con bodega de 255m². Que cuenta con una oficina central y un baño. Su costo de arriendo es de \$1.000.000+ IVA.



- **Opción n°3:** Estará ubicada, específicamente en Av. Los Carrera 01709, Quilpué. Es un local comercial de 200m², que cuenta con una oficina central, una bodega y un baño. Su costo de arriendo es de \$550.000+ IVA.



Con la información recolectada de las tres posibles ubicaciones, se elaboró una tabla comparativa con aspectos relevantes a considerar para escoger de manera estratégica la ubicación de la ferretería.

Aspectos a considerar	Local comercial Con-Con	Local comercial Viña del Mar	Local comercial Quilpué
Costo de arriendo	4	7	5
Instalaciones	5	7	6
Ubicación	5	5	7
Locomoción	4	5	7
Ponderación	4.5	6	6.2

Según la tabla elaborada anteriormente, en donde clasificamos diferentes parámetros en una escala de 1 a 7, se llegó a la conclusión que la mejor ubicación es el local comercial ubicado en Quilpué ya que tiene una ponderación mayor que las otras dos. A saber: una diferencia de 1.4 con la de Con-Con y 0.2 con la de Viña del Mar.

1.6 SITUACIÓN SIN PROYECTO V/S CON PROYECTO

- **Sin proyecto**

En la región de Valparaíso, para ser exactos en la comuna de Quilpué, donde se planea abrir la ferretería, actualmente los clientes enfrentan varios inconvenientes al intentar adquirir materiales de construcción y/o herramientas. La ausencia de una ferretería local obliga a los residentes y contratistas a recurrir a locales comerciales distantes, lo que resulta en largos periodos de tiempo en espera y mayores costos en traslado. Además, la falta de un punto de venta con personal especializado puede llevar a una experiencia de compra insatisfactoria, con productos de calidad variable y escasa asesoría técnica.

Los clientes deben interactuar con múltiples proveedores, lo que puede resultar en una mala gestión y la posibilidad de errores en la compra de los materiales. Esta situación contribuye a la ineficiencia en los proyectos de construcción y renovación, afectando tanto la calidad del trabajo como la satisfacción del cliente.

- **Con proyecto**

Con la apertura de la nueva ferretería en la región, se ofrecerá una solución completa y conveniente para la adquisición de materiales de construcción y/o herramientas. La ferretería

proporcionará un punto de venta centralizado, intentado reducir significativamente los tiempos de espera y/o entrega y además eliminando los costos adicionales de transporte.

Al contar con una amplia gama de productos de diversa calidad, los clientes podrán realizar sus compras de manera más eficiente y con mayor confianza debido a la presencia de personal capacitado en la ferretería que permitirá ofrecer asesoría técnica experta, ayudando a los clientes a seleccionar los productos más adecuados para sus proyectos.

Además, un sistema de inventario bien gestionado asegurará la disponibilidad continua de los productos y permitirá una respuesta rápida a las necesidades de los clientes.

1.7 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como objetivo analizar la oferta y demanda actuales y futuras para determinar el potencial de la ferretería en la región. Este análisis incluye la investigación del comportamiento del mercado y las tendencias, lo que permitirá ajustar la oferta de productos y estrategias para satisfacer las necesidades de los clientes y posicionarse frente a la competencia.

1.7.1 DETERMINACIÓN DE PRODUCTOS O SERVICIOS, INSUMOS Y SUBPRODUCTOS

La empresa ofrecerá distintos tipos de productos y servicios. Cabe destacar que la empresa buscara cubrir la necesidad del demandante, de manera rápida y oportuna.

Los productos que va a ofrecer la empresa serán:

- Herramientas manuales y eléctricas
- Materiales de construcción
- Artículos para cañerías y electricidad
- Suministros de seguridad

Los servicios que ofrecerá la empresa serán:

- Asesoramiento técnico
- Entregas a domicilio
- Instalación de productos

Los insumos que utiliza la empresa serán:

- Inversión inicial
- Almacenamiento

- Computadores y aparatos eléctricos para el sistema operacional
- Suministros de oficina
- Suministros de limpieza

Los subproductos que la empresa tendrá serán menos evidentes que otras empresas, ya que serán la mayoría cartones y plásticos de los productos. Los cuáles serán gestionados adecuadamente para lograr reciclar estos desechos.

1.7.2 ÁREA DE ESTUDIO

Este proyecto va dirigido para cualquier tipo de cliente que quiera solicitar algún producto, ya se herramientas o materiales de construcción y/o alguna instalación de productos. La empresa estará dedica para los clientes ubicados en la V región, específicamente en los sectores de Quilpué y alrededores.

1.7.3 ANALISIS DE LA DEMANDA (ACTUAL Y FUTURA) Y LAS VARIABLES QUE LA AFECTAN

- Demanda Actual

En la V región donde se pretende abrir la ferretería, se observa una demanda estable y significativa para productos ferretero. La demanda actual se ve impulsada por varios factores clave, tales como la Construcción y Renovación de Viviendas. La actividad constructora en la región, tanto en el ámbito residencial como comercial, genera una demanda constante de materiales y herramientas y cabe destacar que la región sufrió una catástrofe en el “Mega incendio” que azoto la región en el verano del año 2024. Es por ello que la región ha experimentado un crecimiento en proyectos inmobiliarios y remodelaciones que aumentan la necesidad de suministros ferreteros.

Además la necesidad de mantener y reparar instalaciones existentes también contribuye a la demanda. Propietarios de viviendas y pequeños empresarios que se sitúan a los alrededores de la futura ferretería requieren regularmente productos para solucionar problemas o mejorar sus instalaciones.

Y por otro lado, la competencia actual el mercado local está compuesto por una gran variedad de competidores que ofrecen productos similares. Estos competidores incluyen tanto grandes como pequeñas cadenas de ferreterías.

- Demanda Futura

Se cree que la demanda de productos ferreteros crecerá en los próximos años debido a la expansión urbana y el aumento en la construcción de nuevos proyectos residenciales y comerciales. Además, la renovación y mejora del hogar continúa en auge, impulsada por el aumento en la inversión en propiedades residenciales. Es por ello que la empresa buscara inyectar innovación y nuevas tecnologías en el proyecto para así lograr aumentar la demanda.

Por ejemplo, herramientas eléctricas más eficientes o materiales de construcción innovadores pueden captar el interés de los consumidores.

1.7.4 DETERMINACIÓN DEL PRECIO

La determinación del precio es uno de los puntos más importantes dentro del estudio y ayudará a tener una idea más clara a la hora de otorgar valores a la demanda, para esto es necesario realizar un análisis de los gastos y costos involucrados en la realización del proyecto. Es por ello que la determinación de los precios en esta empresa es variable, ya que nos debemos fijar en demasiados puntos para lograr fijar los precios. Pero dentro de algunos costos se pueden tomar en cuenta los siguientes:

- Los costos directos (costo de adquisición, logística y transporte).
- Los costos indirectos (Gastos operativos, sueldos y beneficios)
- Marketing, arriendo de local y la mantención del mismo.

Además se hará un análisis del mercado actual por la zona, para así tener precios competitivos para el demandante. Supongamos que como proyecto buscamos ganar un 50% extra sobre el valor del producto, sin embargo el valor del producto, siempre va depender de los siguientes puntos:

- Adquisición del producto.
- Logística.
- Transporte.
- Gastos operativos.
- Sueldos y beneficios.

Si como empresa buscamos entre un 50% de ganancia sobre el producto vendido.

Por ejemplo, la herramienta tuvo un costo de \$50, logística y transporte \$15, sueldos y beneficios \$5.

El costo real de la herramienta seria: $\$50 + \$5 + \$10 + \$5 = \$70$.

Y como la empresa busca ganar un 50%. El valor de la herramienta para la demandante seria de: $\$70 \times 1,5 = \105

1.7.5 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

El sistema de comercialización es una parte importante para el éxito de una ferretería, ya que garantiza que los productos arriben a los clientes potenciales de una manera efectiva y aprovecha el mayor número de oportunidades de ventas. Para establecer un sistema de comercialización eficiente y competitiva se seguirán las siguientes estrategias:

- Campañas Publicitarias: Anuncios en medios impresos y digitales.
- Publicidad Exterior: Avisos en vallas publicitarias, carteles y banners.
- Identidad Corporativa: Diseño de logo y material de branding.
- Tarjetas de Presentación: Tarjetas profesionales con información de contacto y servicios.
- Publicidad en Medios Locales: Anuncios en radio, televisión y periódicos.
- Página Web: Desarrollo de un sitio web con catálogo de productos, precios y compras en línea.
- Redes Sociales: Creación y gestión de cuentas en plataformas sociales.
- Marketplaces: Creación de cuentas en plataformas de comercio electrónico.
- Presentaciones al Cliente: Preparación de presentaciones ilustrativas para reuniones y demostraciones.
- Atención al Cliente: Estrategia de servicio personalizado y seguimiento postventa.

El sistema de comercialización no se trata solo de promocionar y vender productos, sino también de estudiar y comprender las oportunidades del mercado y seleccionar estrategias que resulten en el máximo éxito en los negocios. Así, este abordaje integral auxiliará a la ferretería en crear su presencia en el mercado, atraer a una base de clientes regulares y lograr sus metas comerciales.

CAPITULO 2
INGENIERÍA BÁSICA Y CONCEPTUAL DEL PROYECTO

Los aspectos vinculados a la ingeniería básica son los que más incidencia tienen con los costos e inversiones requeridas para lograr implementar el proyecto en cuestión.

Este capítulo tiene con objetivo presentar información económica esencial para lograr la implementación del proyecto, permitiendo así una evaluación real sobre su viabilidad y su alcance a futuro.

2.1 ESTUDIO TÉCNICO

Las principales bases del estudio técnico se logran fundamentar en la información que nos permite las funciones óptimas que debemos utilizar para así lograr distribuir de manera eficiente y eficaz los recursos que habrá disponibles en la ferretería. Con este análisis se podrá planificar y coordinar las actividades para así alcanzar las metas propuestas y lograr ofrecer un servicio de calidad en el mercado local.

En este estudio describiré el proceso operativo de la ferretería, los equipos que nos ayudaran a la venta, el almacenamiento de los productos y los insumos requeridos para gestionar el negocio. Además, se define el personal capacitado, que está dentro del proyecto, desde el administrador, hasta el que estará a cargo de la atención al público.

2.1.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

El proceso operativo de una ferretería conlleva la adquisición y distribución de un diversos insumos que a través de un sistema logístico y personal capacitado. Estos productos se vuelven disponibles para los clientes. Este método se lleva a cabo mediante el uso de tecnologías de inventarios, gestión y ventas, juntos con procedimientos y métodos ya “implementados” para lograr una eficiente atención al cliente.

Para una ferretería, los distintos procesos se pueden clasificar en función de los suministros, las ventas y los servicios ofrecidos posventa. Cada uno de estos puntos tiene un impacto en flujo de caja y la experiencia de los clientes,

En este proceso se destacan los siguientes puntos de operación:

A. Planificación de inventario

- Selección de productos claves según la demanda del mercado actual.
- Búsqueda de proveedores confiables que garanticen la disponibilidad y calidad de los productos.

B. Gestión de compras y logísticas

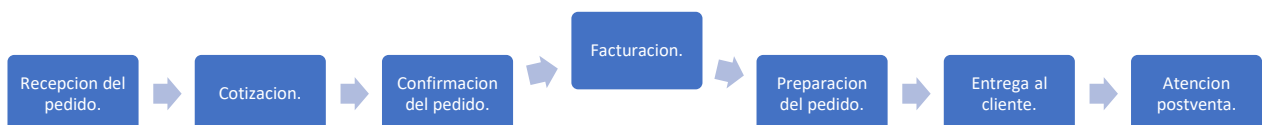
- Compra de insumos de acuerdo con el presupuesto y necesidades de cada inventario.

- Recepción y almacenamiento en bodega para facilitar la disponibilidad de los productos.
- C. Proceso de ventas
- Atención al cliente de formar personalizada asegurando la calidad en su asesoría.
 - Definir la factibilidad en las cotizaciones de pedidos especiales (grandes cantidades y productos que no hay en stock)
- D. Sistemas de pagos y facturación
- Definir los métodos de pagos existentes en el proyecto.
 - Control de la emisión de facturas y pagos, para así llevar un correcto manejo del flujo de caja.
- E. Atención posventa y garantías
- Proceso donde gestionaremos los reclamos o devoluciones de o los productos, según lo establecido en las políticas de garantías.
- F. Marketing
- Promocionar la ferretería mediante canales locales y publicidad. Para así lograr crear una imagen para los clientes y llegar a ellos.

Con estos procesos garantizamos una operación fluida y estructurada para el cliente, permitiendo que la ferretería sea confiable para los clientes y cumpliendo con las necesidades del mercado.

2.1.2 DIAGRAMA DE BLOQUES

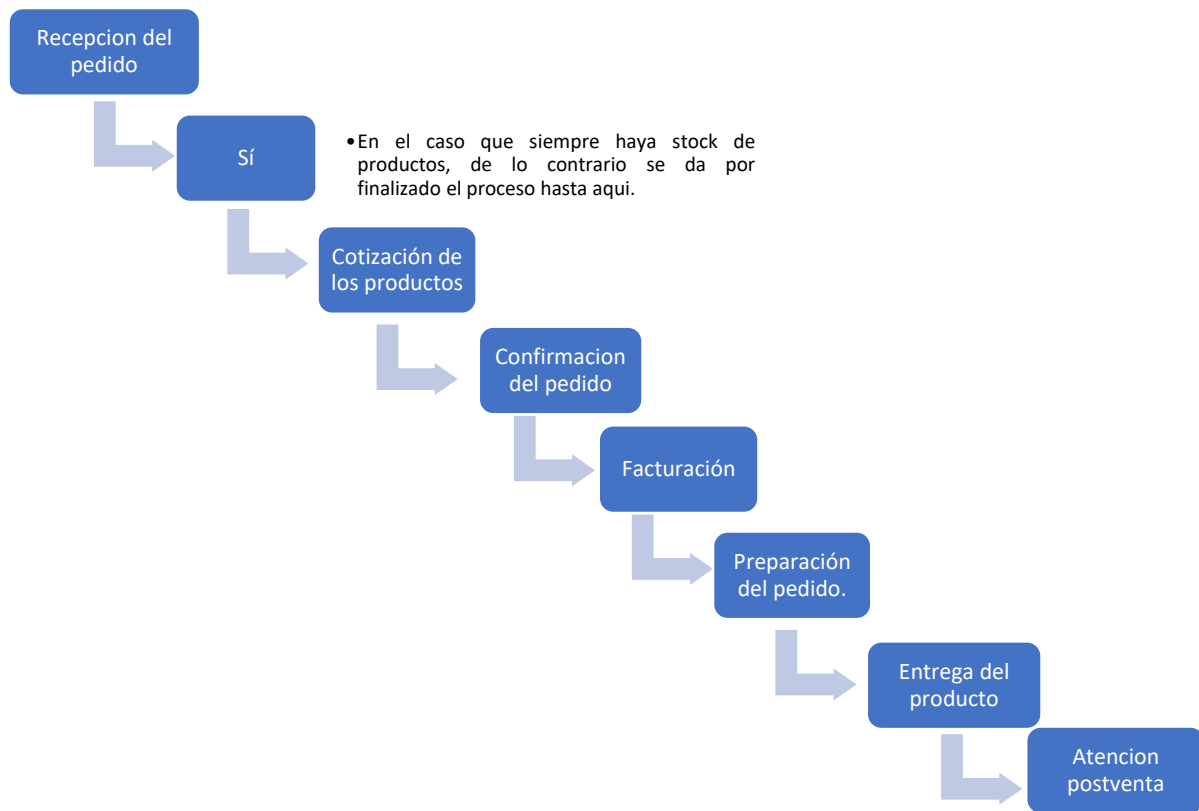
Gracias a diagrama de bloques podemos visualizar de manera dinámica la organización de los distintos procesos de la ferretería, donde se relacionan las diferentes variables entre sí. Con este diagrama podemos entender de forma clara y sencilla el proceso de venta, mostrando las distintas etapas necesarias para el resultado esperado. Con relación al proyecto de creación de una ferretería, a continuación, se mostrará un sistema de control desde el inicio hasta el final del proceso.



2.1.3 DIAGRAMA DE FLUJOS (FLOW SHEET)

Esta es una herramienta visual que nos permite desglosar las distintas etapas del proceso de venta y entrega de los diferentes productos. Además, nos permite identificar los pasos específicos a seguir, facilitando así la identificación de mejoras. También es una ayuda en la contribución en el objetivo final, así eliminando tarea innecesaria, optimizando tiempos y recursos.

El siguiente diagrama representa el proceso de venta en la ferretería, desde la solicitud hasta la entrega del mismo.

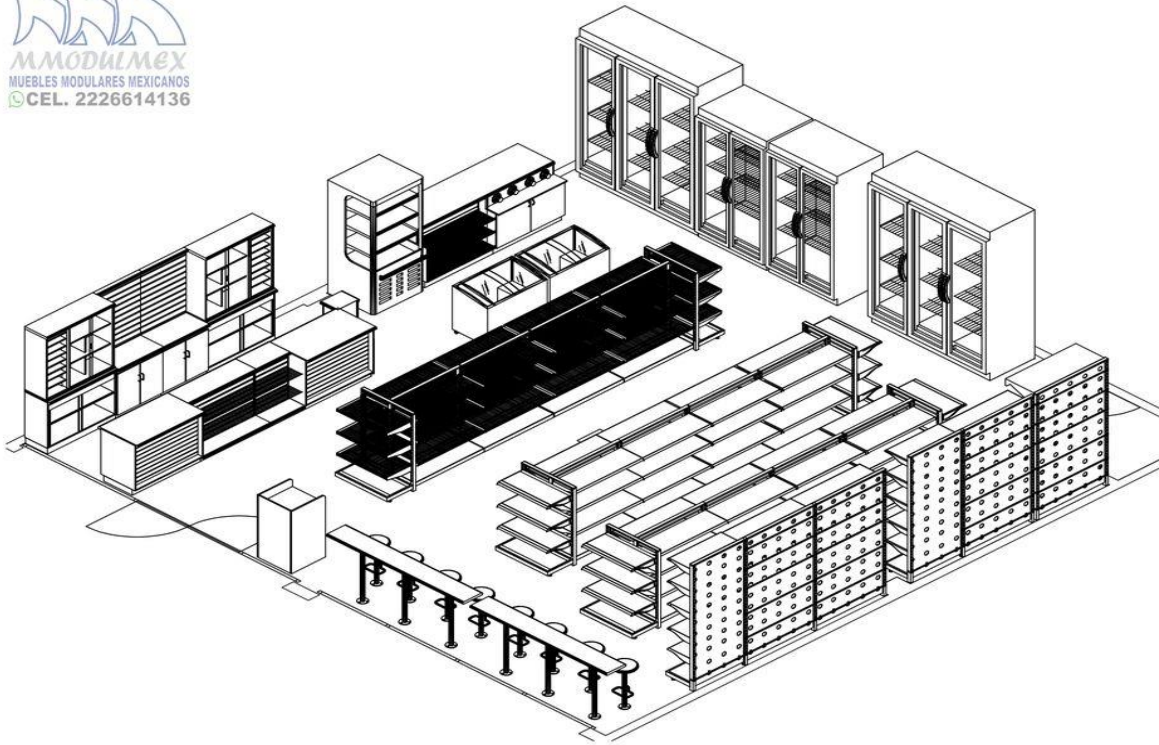


2.1.4 DIAGRAMA LAY OUT

El diagrama de Lay out para una ferretería representa una parte crucial para lograr visulizar la organización de los espacios y de almacenamiento, logrando asi optimizar tanto el acceso a los clientes a los productos como la eficiencia del personal para atender de manera más rapida y agil.

Este diagrama nos ayudara a mostrar areas claves, como la entrada, estantes, zona de apilamiento de cajas, almacenamiento y salidas de emergencias, entre otros elementos.

En una ferreteria se considera el flujo de clientes y trabajadores el organizar los productos de mayor demanda este en lugares de fácil acceso tanto al publico como al personal y los de menor demanda se ubiquen de igual manera en lugares de mejor gestion.



2.1.5 BALANCE DE MASA Y ENERGIA

La relación que se analizara esta ligada estrechamente con el gasto energético que conllevará la instalación de la empresa ferreteria. Para lo cual consideraremos los siguientes aspecto basicos:

- Luz
- Agua
- Gas
- Arriendo del local comercial
- Internet

ITEM	VALOR MESUAL		TOTAL UF	
LUZ	CLP	40,000.00	CLP	1.05
AGUA	CLP	40,000.00	CLP	1.05
GAS	CLP	40,000.00	CLP	1.05
ARRIENDO	CLP	654,000.00	CLP	17.17
INTERNET	CLP	20,000.00	CLP	0.52
			CLP	20.84

2.1.6 SELECCIÓN DE EQUIPOS

La selección de los equipos y productos en la ferreteria es una parte fundamental para lograr satisfacer las necesidades de los potenciales clientes y así optimizar las el trabajo interno del equipo. Una variedad de herramientas, equipos y materiales nos ayudara asegurar que los clientes encuentren todo para sus reparaciones, remodelaciones o proyectos de construccion. Ademas de contar con personal capacitado para una correcta gestion y facilitacion de los productos deseados por los clientes.

En las siguientes tablas se dará a conocer las principales necesidades del proyecto.

inversion de heramientas y equipos.							
Descripcion.			Cantidad.		Valor Unitario.	Total.	Total UF.
Casco			10		3590	35900	0.971
Guantes de cabretilla			10		9990	99900	2.702
Overol reflectante			10		6597	65970	1.785
clavo de acero galvanizado - 4"			10		2490	24900	0.674
Martillo carpintero 16 oz			10		8990	89900	2.432
Serrucho de mano 18"			8		13990	111920	3.028
Atornillador eléctrico 500W TH-DY 500 E Einhell			5		59900	299500	8.102
Broca de concreto 1/4 x 6 "			20		6990	139800	3.782
Llave ajustable 2.5"W220605 amarillo			10		4990	49900	1.350
Tornillo madera aglomerada. #8 (4.0) x 1 1/2" 12 unid. Easy Fix			15		990	14850	0.402
Tubería hidráulica 20 mm x3 m clase 16 PVC			50		1990	99500	2.692
CODO 90 PVC 3/4 HI PRESION VNT			50		990	49500	1.339
Cinta teflón 3/4" x 50 m x 0,1 mm blanco Corsovalv.			30		4690	140700	3.806
Cinta métrica 7,5 m 6101455 Smart Tools.			20		12990	259800	7.028
Nivel burbuja aluminio 400 mm			10		10990	109900	2.973
Cinta métrica acero 10 m x 16 mm			10		9990	99900	2.702
Cinzel hexagonal 3/4 x 8 acero azul Abasolo			15		3990	59850	1.619
Plancha zincalum ondulada 0,35x851x3660 mm			60		12990	779400	21.084
Tornillo autopercutor con golilla 12 x 1 1/2" 50 unidades Arar			20		6990	139800	3.782
Tornillo cabeza lenteja 8mmx1/2" autopercutor 100 unidades Mamut			40		1372	54880	1.485
Masilla base Junta Pro 25 kg			10		20990	209900	5.678
Concreto hormigón 25 kg H2O preparado Presec			20		2690	53800	1.455
Escuadra rápida 7x7" TMT61201			10		3990	39900	1.079
Cerradura embutir pomo dormitorio D500 plata Daumer			20		6990	139800	3.782
Bisagra acero inoxidable 3 x 3 Scanavini			20		6990	139800	3.782
Sierra circular 1400W CS1004-B2C naranja			5		38990	194950	5.274
Esmalte sintético 1/4 galón Cereluxe Aqua Tech blanco brillante Ceresita			10		16490	164900	4.461
Betonera portátil 130 litros Deper			5		398990	1994950	53.966
Taladro percutor inalámbrico 18V 13mm PXC TE-CD 18-2 Li solo Einhell			4		84990	339960	9.196
Taladro percutor 720W 13mm TC-ID 720/1 E Einhell			6		42990	257940	6.978
Mezclador mortero 90mm vastago 8mm KWB			4		14990	59960	1.622
Mezclador cemento y pintura 1200W TC-MX 1200 E Einhell			4		89900	359600	9.728
Martillo demoledor 1050W TE-DH 12 Einhell			2		229990	459980	12.443
Saco escombros 1 unidad Polisak			500		390	195000	5.275
Alicate universal 8" Makawa			10		4790	47900	1.296
Alicate de punta 6" MK-0104 Makawa			10		3690	36900	0.998
Soplete portátil PG800 Providus			4		14500	58000	1.569
Cartucho gas 190 gr Providus			20		1790	35800	0.968
Mango ducha 1 función Rimini anticalcáreo + accesorios cromo			20		12990	259800	7.028
Adhesivo PVC 240 cc tradicional con aplicador Vinilit			30		3290	98700	2.670
Brocha 1"-1 1/2"-2" 3 piezas rojo McCarthy			20		3990	79800	2.159
Óleo 1/4 galón Profesional negro mate Tricolor			10		12990	129900	3.514
Pala punta huevo mango madera Lioi			10		8490	84900	2.297
Rodillo 18 cm Chiporro Lizcal			10		6990	69900	1.891
Peugeot boxer only			1		13290000	13290000	359.510
						21527810	582.352

INVERSIÓN EN EQUIPOS DE OFICINA				
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL	TOTAL UF
Escritorio	3	\$ 60,000.00	\$ 180,000	4.72
Sillas	5	\$ 40,000.00	\$ 200,000	5.25
Lampara	3	\$ 23,990.00	\$ 71,970	1.89
Computadores	4	\$ 599,990.00	\$ 2,399,960	63.00
estante	1	\$ 59,990.00	\$ 59,990	1.57
Microondas	1	\$ 80,000.00	\$ 80,000	2.10
ventialdor	1	\$ 40,000.00	\$ 40,000	1.05
				0.00
				0.00
		Total	\$3,031,920	79.59

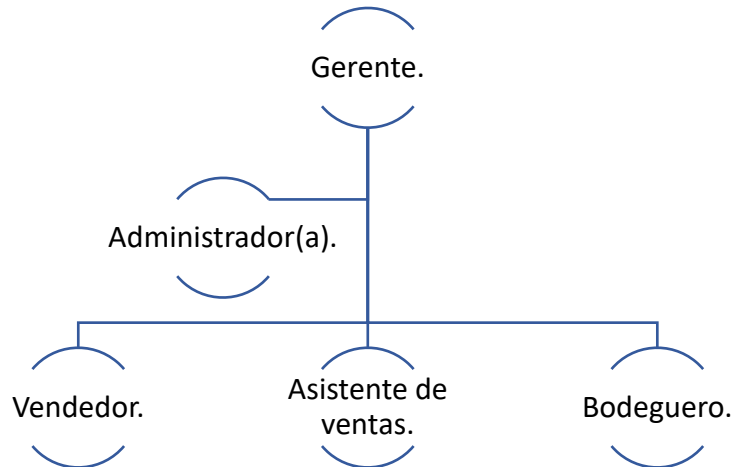
2.2 ASPECTOS TECNICOS Y LEGALES

Para dar pie al inicio de una ferretería, es fundamental el tipo de empresa que se empleara, ya que esto nos ayudar a cumplir con las normativas vigentes en Chile.

Ademas es fundamnetal establecer una estructura clara y tener el personal necesario para lograr cubrir cada operación.

2.2.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Para lograr asegurar el optimo funcionamiento de la ferreteria y garantizar el debido cumplimiento de los distintos obejtivos estrategicos, es fundamental establecer una estrucutra organizacional correcta de manera que se manejen los aspectos administrativos y operativos. Cabe destacar que aunque no podemos determinar el crecimiento a futuro de la empresa, de igual manera se proyectara una estrucutra que facilite el crecimiento y adaptacion de la ferreteria.



2.2.2 PERSONAL, CARGOS Y PERFILES

Basándonos en la estructura anterior, los cuales son los cargos necesarios para garantizar el correcto funcionamiento de la ferreteria. A continuacion, se detallaran los perfiles y las obligaciones de cada uno de aquellos cargos:

1. Gerente general.
 - Titulo: Ingeniero en construccion.
 - Experiencia: 4 años en el cargo.
 - Objetivo del cargo: responsable de la direccion de la empresa, la toma de decisiones, la gestion adecuada de recursos y el cumplimiento de los obojetivos.
2. Administrador.
 - Titulo: Ingeniero en construccion o tecnico en administracion.
 - Experiencia: 3 años en gestios administrativa.
 - Objetivo del cargo: Encargado de la parte financiera de la empresa, manejo de inventarios y control optimo de presupuestos.
3. Vendedor.
 - Titulo: Tecnico en ventas o marketing.
 - Experiencia: 2 años en atencion al cliente o ventas en el sector ferretero.
 - Objetivo del cargo: asesorar a los clientes para lograr vender los productos de, ofreciendo un servicio de calidad.
4. Asistente de ventas.
 - Experiencia: 1 año deseable en atencion al cliente o ventas (idealmente en el sector ferretero)
 - Objetivo del cargo: apoyar al vendedor en ventar o trabajos, atencion al cliente y los procesamiento de los pedidos.
5. Bodegero.
 - Experiencia: deseablemente 2 años de experiencia en bodegas.
 - Objetivo del cargo: Responsable de la organización de la mercaderia y el control de inventarios en bodega, asi como la carga y descarga de productos.

Con este equipo se logrará el correcto funcionamiento y la eficiente operación de la ferreteria, asegurando así una estrucutra clara con unas funciones operativas establecidas para el éxito de esta empresa.

2.2.2.1 PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTO EN PERSONAL

Según lo indicado en el Código del trabajo artículo 22 inciso 1°, se entenderá como jornada de trabajo las 44 horas semanales distribuidas en ocho horas con cuarenta y cinco minutos por día y con una hora de colación.

Lunes a viernes	Turno AM	09:00 – 13:30
	Colación	13:30 – 14:30
	Turno PM	14:30 – 18:45

Po otro lado, con respecto al sueldo del personal a continuación se dará a conocer una plantilla excel, donde se detallará de manera mensual el sueldo a percibir por cada trabajador de la empresa.

CARGO	TITULO	TIPO DE CONTRATO	CANTIDAD	HABERES IMPONIBLES		SUELDO IMPONIBLE	HABERES NO IMPONIBLES		TOTAL DE HABERES
				SUELDO BASE	GRATIFICACION 25%		LOCOMOCION	COLCACION	
GERENTE GENERAL	INGENIERO EN CONSTRUCCION	INDEFINIDO	1	\$ 1,000,000.00	\$ 250,000.00	\$ 1,250,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 2,540,000.00
ADMINISTRADOR	TECNICO EN ADMINISTRACION	INDEFINIDO	1	\$ 700,000.00	\$ 175,000.00	\$ 875,000.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 1,790,000.00
VENDEDOR	TECNICO EN CONSTRUCCION	INDEFINIDO	1	\$ 750,000.00	\$ 187,500.00	\$ 937,500.00	\$ 20,000.00	\$ 20,000.00	\$ 1,915,000.00
ASISTENTE DE VENTAS	EXPERIENCIA EN VENTAS	INDEFINIDO	1	\$ 650,000.00	\$ 162,500.00	\$ 812,500.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 1,685,000.00
BODEGUERO	EXPERIENCIA EN BODEGAS	INDEFINIDO	1	\$ 600,000.00	\$ 150,000.00	\$ 750,000.00	\$ 30,000.00	\$ 30,000.00	\$ 1,560,000.00

CARGO	TIPO DE CONTRATO	CANTIDA	APORTES CON CARGO A LA EMPRESA			DESCUENTOS LEGALES		SUELDO BRUTO	SUELDO LIQUIDO
			SEGURO DE CENSANTIA 2,4%	MUTUALIDAD 0,95%	S.I.S 1.85%	AFP 19%	SEGURO DE CESANTIA 0,6%		
GERENTE GENERAL	INDEFINIDO	1	\$ 60,960.000	\$ 23,550.8800	\$ 45,426.55	\$ 457,911.89	\$ 11,712.90	\$ 2,540,000.00	\$ 1,940,437.78
ADMINISTRADOR	INDEFINIDO	1	\$ 42,960.000	\$ 16,596.8800	\$ 32,013.20	\$ 322,701.69	\$ 8,254.37	\$ 1,790,000.00	\$ 1,367,473.87
VENDEDOR	INDEFINIDO	1	\$ 45,960.000	\$ 17,755.8800	\$ 34,248.76	\$ 345,236.72	\$ 8,830.79	\$ 1,915,000.00	\$ 1,462,967.85
ASISTENTE DE VENTAS	INDEFINIDO	1	\$ 40,440.000	\$ 15,623.3200	\$ 30,135.33	\$ 303,772.26	\$ 7,770.17	\$ 1,685,000.00	\$ 1,287,258.92
BODEGUERO	INDEFINIDO	1	\$ 37,440.000	\$ 14,464.3200	\$ 27,899.77	\$ 281,237.22	\$ 7,193.75	\$ 1,560,000.00	\$ 1,191,764.93

COSTO SUELDO PERSONAL OFICINA O COSTOS FIJOS				
CARGO	TÍTULO	SUELDO MENSUAL \$	UF MENSUAL	UF ANUAL
Gerente General	Ingeniero en construccion	\$1,000,000	26.25	314.99
Administrador	tecnico en administracion	\$700,000	18.37	220.50
Vendedor	Tecnico en construccion	\$750,000	19.69	236.25
Asistente de ventas	Experiencia en ventas	\$650,000	17.06	204.75
Bodeguero	Experiencia en bodegas	\$600,000	15.75	189.00
	Total	\$3,700,000	97.12	1165.48

2.2.3 MARCO LEGAL

Para lograr establecer un marco legal adecuado para una ferretería en Chile, es necesario comprender y aplicar a cavallidad las leyes y normativas establecidas en nuestro país. Estas diferentes leyes pueden ser tanto aplicables al comercio, al consumidor y a la gestio fiscal.

A continuación, se expondrá en detalle el marco legal que debe cumplir una ferretería para asegurar el cumplimiento y transparencia del mismo.

Esta empresa sera una por sociedad por acciones o SPA, que quiere decir, 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. La ley N°20.190 regula a las empresas de este tipo y estable ciertos requisitos:

- Nombre de la sociedad, incluyendo “Spa” al final
- Domicio y objetivo de la sociedad deben estar destinados a actividades comerciales
- Capital, numero y tipos de acciones
- Administracion y representantes legales

Además la empresa deberá cumplir con normativas laborales, que están establecidas en el Código del Trabajo, que establece derechos y deberes tanto para los empleadores como los trabajadores. Tales como, contrato individual de trabajo, jonada laboral y descansos.

La seguridad laboral también es un punto que debe tener en cuenta la empresa, la Ley N°16.744, regula la proteccion contra los accidentes laborales y enfermedades laborales.

También deben preocuparte de cumplir con un ambiente óptimo y condiciones laborales dignas, como dice el DECRETO SUPREMO N°594, nos establece los parámetros mínimos para la higiene y seguridad de los trabajadores.

La protección al consumidor también es un punto relevante y la ley N°19.496, establece derechos y obligaciones que debe tener la ferretería en cuanto a la comercialización de los productos. Estos son, asegurar la transparencia de los precios, respetar políticas de garantía y devolución, dar información clara y fidedigna de los productos.

Sin olvidar que la empresa deberá cumplir con la ley de impuestos a la renta y el IVA. Para evitar un fraude, la empresa deberá registrarse en el SII y cumplir con la contabilidad y reportes fiscales exigidos.

Finalmente, si la empresa logra cumplir con estas normativas, la empresa podrá operar de manera segura, transparente y legal en Chile. Este marco legal nos ayudará no solo a proteger al consumidor y al trabajador, si no además, asegura que la empresa funcione dentro de los parámetros establecidos y con ello evitar problemas a futuro.

2.2.4 IMPACTO AMBIENTAL (DECLARACION O ESTUDIO)

Para la apertura de una ferretería debemos definir ciertos procedimientos y acciones necesarias para lograr manejar y minimizar los efectos ambientales que generara el proyecto durante su funcionamiento. Este estudio es primordial para garantizar que se cumplan con las regulaciones legales en materia ambiental, además busca identificar los distintos aspectos y las principales fuentes de impacto ambiental. Para así lograr hacer un plan de prevención, reparación, mitigación y compensación.

Como principal base normativa, el proyecto debe cumplir con la Ley N°19.300, que establece los principios sobre la protección ambiental. Además de ser necesario la empresa hará una Declaración de impacto ambiental (DIA), estos estudios y normativas permiten que la empresa no genere impactos negativos significativos sobre el medio ambiente.

Es por ello que se incluyen pasos a seguir por la empresa para lograr cumplir con el estudio de impacto ambiental. Debemos identificar los posibles impactos ambientales que podría ocasionar la ferretería, ya sea el manejo de residuos, el consumo energético, la emisión de gases contaminantes y por sobre todas las cosas la gestión de desechos tóxicos.

Una vez identificado el o los problemas, se aplicará un plan con medidas preventivas, mitigación y de control, especificaremos los plazos y los procedimientos de verificación. Este seguimiento nos permitirá vigilar el cumplimiento de las medidas y realizar los ajustes necesarios, utilizando herramientas como registros de chequeo, registros y reportes fotográficos para así lograr documentar el proceso. Cabe destacar que como empresa al finalizar cada periodo de operación, se realizará una evaluación que reporte el cumplimiento

de los estándares ambientales y las medidas previamente estipuladas por la empresa. Para así tener posibles mejoras futuras.

La responsabilidad de los trabajadores y la administración, además de las previamente establecidas, deben tener conocimiento sobre las restricciones ambientales, un óptimo manejo ante posibles casos de eventos con impacto ambiental. El cumplimiento de estas normativas y leyes permitirá que la empresa opere de manera sostenible y respetuosa con el medio ambiente.

CAPÍTULO III
EVALUACIÓN ECONÓMICA

En este capítulo, se desarrollará una evaluación económica que nos permitirá analizar la viabilidad y factibilidad financiera de la empresa. El objetivo principal es determinar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo. Este análisis contiene estimaciones de costos, ingresos proyectados y calculos de indicadores financieros.

3.1 ANTECEDENTES FINANCIEROS

El principal objetivo de la evaluación es analizar los diferentes tipos de financiamientos disponibles, evaluando así las opciones de préstamos bancarios y aportes de capital, para lograr determinar cuál es la mejor alternativa en términos de rentabilidad económica. Es por ello que el proyecto simulará diferentes porcentajes de financiamiento externo, específicamente del 25%, 50%, 75% de su inversión inicial. Esto nos permitirá determinar cuál de las opciones nos genera mayor rentabilidad. Además también se evaluará la posibilidad de financiar el proyecto en su totalidad, utilizando un “flujo puro”, sin financiamiento externo.

La selección de la fuente de financiamiento se hará analizando distintas instituciones bancarias y otros aportes en el capital inicial. Cuando se evalúan las opciones de préstamos, solo se considerarán los préstamos de mediano plazo, es decir con una duración de máximo 5 años.

La inversión total estimada para la empresa es de 675,45 UF, cabe destacar que la elección final se llevará a cabo en un análisis comparativo de los diferentes flujos de caja generados por cada una de las alternativas ya mencionadas. Así se elegirá la opción más conveniente para lograr maximizar la rentabilidad y sostenibilidad del proyecto.

3.1.1 FUENTE DE FINANCIAMIENTO

En el proyecto, se van a evaluar dos opciones de financiamiento para lograr asegurar el capital necesario para la creación de la empresa. La primera opción es mediante aporte directo de inversionistas, quienes financiarán el 100% de la inversión inicial, lo que nos permitiría un “flujo puro” sin la necesidad de un financiamiento externo. La segunda opción es con financiamiento bancario, donde como se explicó anteriormente se analizarán los escenarios con un financiamiento parcial, para lograr elegir la alternativa que nos ofrezca mayor rentabilidad y menor tasa de interés en el mercado actual. A continuación se presentarán datos sobre los tres principales bancos que nos ofrecen la tasa de interés más competitiva en Chile actualmente.

BANCOS	TASA DE INTERES ANUAL
Banco estado	15%
Banco Falabella	25,56%
Banco Copeuch	23,76

3.1.2 COSTO DE FINANCIAMIENTO (TASA Y AMORTIZACION)

Para este análisis se ha determinado la modalidad de financiamiento mediante créditos bancarios del 25%, 50%, 75% de una inversión inicial. Tomaremos con referencia el Banco de Estado que nos ofrece una tasa de interés anual del 15%. Este análisis incluirá cálculos de amortización, donde se pactaran cuotas fijas en un plazo máximo de 60 meses, correspondiente en un horizonte de 5 años.

A continuación, se mostrarán tres tablas de amortización, las que corresponden a los distintos tipos de financiamiento mencionados. Para lograr calcular la cuota se utilizara la fórmula de PMT (PAYMENT), que nos permitirá determinar los pagos fijos de acuerdo a la tasa de interés anual y el monto financiado en los diferentes casos. Este análisis nos permitirá saber la capacidad de pago de la empresa y el costo total del financiamiento en cada uno de los distintos escenarios.

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

- Tabla del 25% de financiamiento

El 25% del proyecto será financiado con un préstamo bancario, para lo que se solicitó un monto de 168.863 UF, en un plazo de 60 meses o 5 años, en el cual la cuota fija tendrá en valor de 50.37 UF.

$$PMT = 168.863 \frac{(1 + 0.15)^5 * 0.15}{(1 + 0.15)^5 - 1}$$

Amortización		25%				
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	-167.23	-142.42	-113.90	-81.10	-43.38	0.00
Amortización		-24.80	-28.52	-32.80	-37.72	-43.38
Interés		-25.08	-21.36	-17.09	-12.17	-6.51
Cuota o pago		-49.89	-49.89	-49.89	-49.89	-49.89

- Tabla del 50% de financiamiento

El 50% del proyecto será financiado con un préstamo bancario, para lo que se solicitó un monto de 337.725 UF, en un plazo de 60 meses o 5 años, en el cual la cuota fija tendrá en valor de 100.75 UF.

Amortización		50%				
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	-334.45	-284.85	-227.80	-162.20	-86.76	0.00
Amortización		-49.60	-57.04	-65.60	-75.44	-86.76
Interés		-50.17	-42.73	-34.17	-24.33	-13.01
Cuota o pago		-99.77	-99.77	-99.77	-99.77	-99.77

- Tabla del 75% de financiamiento

El 75% del proyecto será financiado con un préstamo bancario, para lo que se solicitó un monto de 506.5875 UF, en un plazo de 60 meses o 5 años, en el cual la cuota fija tendrá en valor de 151.12 UF.

Amortización		75%				
N° de períodos	0	1	2	3	4	5
Principal (deuda)	-501.68	-427.27	-341.70	-243.30	-130.14	0.00
Amortización		-74.41	-85.57	-98.40	-113.16	-130.14
Interés		-75.25	-64.09	-51.26	-36.50	-19.52
Cuota o pago		-149.66	-149.66	-149.66	-149.66	-149.66

3.1.3 VAN, TIR, PRI.

Para analizar el proyecto, se utilizarán tres indicadores, El valor actual neto (VAN), La tasa de interna de retorno (TIR) y el periodo de recuperación (PRI).

- VAN
Nos permite lograr actualizar los flujos a futuro del proyecto, descontado el valor de la cuota en una tasa de tiempo específica. Un van positivo indica que el proyecto es rentable.

VAN > 0 : rentable y recomendable

VAN = 0 : Proyecto considerar mejoras

VAN < 0 : Proyecto no rentable

- TIR
Es la tasa de descuento que logra que el VAN sea igual a cero, es decir, la rentabilidad del proyecto. Este es un buen indicador para lograr evaluar la rentabilidad en comparación a otras maneras de inversión.

TIR > Tasa de descuento: Proyecto rentable y recomendable

TIR = Tasa de descuento: Proyecto conderar mejoras

TIR < tasa de descuento: Proyecto no recomendable

- PRI

Este indicador nos refleja el tiempo estimado que nos tomara recuperar la inversion inicial, todo esto mediante los flujos de caja del proyecto, En periodo corto de recuperacion quiere decir que la empresa tiene menor riesgo y mayor liquidez.

3.1.4 TASA DE DESCUENTO Y HORIZONTE DEL PROYECTO

Es punto es un concepto fundamental en la evaluación de proyectos, ya que, nos permite calcular el valor actual de los de los flujos efectivos futuros. Estos es muy importante por que el dinero tiene mayor valor en el presente, ya que nos ayuda a generar rendimientos atraves de nuevas inversiones. Al aplicar la tasa de descuento a los flujos futuros, se obtiene una estimación que refleja el valor de los ingresos y costos actuales.

Para determinar la tasa de descuento que se aplicaran a este proyecto, se tomara en cuenta los factores como el horizonte del proyecto y el analisis de riesgo asociado.

	TLR1 ⁽¹⁾	TLR5 ⁽²⁾
Promedio	3.5	4.7
Desv. Est	3.4	2.0
Mínimo	-3.6	1.8
Máximo	14.0	8.8

(1) TLR1 : Tasa libre de riesgo a 1 año.
(2) TLR5 : Tasa libre de riesgo a 5 años.
Fuente: Banco Central de Chile y Bolsa de Comercio de Santiago

Tabla de la asignatura evaluación de proyectos

TABLA PRIMA DE RIESGO DEL PROYECTO

NIVEL DE RIESGO	PRIMA POR RIESGO (%)	EJEMPLOS DE PROYECTOS
Alto	Sobre 20%	- Proyectos con conceptos novedosos. - Contratos internacionales. - Desarrollo de Nuevos Proyectos.
Medio	10% - 20%	- Proyectos nuevos que no han sido completamente investigados. - Productos que el mercado no conoce bien. - Datos de Mercado, productos, insumos, no aprobados.
Promedio	5% - 10%	- Proyectos del campo actual de la empresa pero con algunos conceptos nuevos. - Incremento de la capacidad de producción. - Implementación de tecnología conocida.
Bajo	1% - 5%	- Mejoramiento de la productividad. - Expansiones en un mercado donde es líder y lo conoce bien.
Muy Bajo	0%-1%	- Reducción de costos. - Proyectos relativos de seguridad.

Tabla de la asignatura evaluación de proyectos

INVERSIÓN DE PUESTA EN MARCHA		
DESCRIPCIÓN	VALOR	VALOR UF
Constituir sociedad	\$550,000	14.44
Marketing inicial	\$1,800,000	47.25
TOTAL	\$2,350,000	61.69

3.1.5.3 INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO

En esta punto se deben considerar los equipos y recursos necesarios para asegurar el desarrollo de las operaciones de la empresa. Para lograr establecer el capital de trabajo requerido, es fundamental considerar los costos operativos mensuales durante el primer año de funcionamiento. Los principales componentes a incluir son:

- Costos de servicios básicos
- Costos de remuneraciones
- Costos de operación y producción

CAPITAL DE TRABAJO												
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Cantidad de materiales	0	125	125	150	150	125	100	150	150	125	100	150
Cantidad de herramientas	0	100	100	150	150	100	150	100	100	150	100	150
Ingreso materiales	0	114.8	114.8	137.8	137.8	114.8	91.9	137.8	137.8	114.8	91.9	137.8
Ingreso herramientas	0	91.9	91.9	137.8	137.8	91.9	137.8	91.9	91.9	137.8	91.9	137.8
Total ingresos	0.00	225.00	225.00	300.00	300.00	225.00	250.00	250.00	250.00	275.00	200.00	300.00

CAPITAL DE TRABAJO: MÉTODO DEL MÁXIMO DEFICIT ACUMULADO												
Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Total ingresos	0.00	225.00	225.00	300.00	300.00	225.00	250.00	250.00	250.00	275.00	200.00	300.00
(-) Costo de Servicio Por Mes	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84	-20.84
(-) Costo Sueldo Fijos Por Mes	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12	-97.12
(-) Costo de Producción	0.00	-82.69	-82.69	-110.25	-110.25	-82.69	-91.87	-91.87	-91.87	-101.06	-73.50	-110.25
Saldo	-117.97	24.35	24.35	71.79	71.79	24.35	40.16	40.16	40.16	55.97	8.54	71.79
Saldo Acumulado	-117.97	-93.62	-69.27	2.52	74.31	98.66	138.82	178.98	219.14	275.11	283.65	355.44

CAPITAL DE TRABAJO	-117.97
--------------------	---------

3.1.6 CUADRO DE REINVERSIONES

No se consideraran reinversiones durante el primer año de trabajo de la empresa. Posteriormente a eso se compraran materiales y herramientas según se estime conveniente, es por eso que se llevara a cabo un catastro de las ventas, para así eliminar productos, traer mas de otros e introducir nuevos productos a la empresa.

3.1.7 COSTOS

A continuación, se detallan los diversos tipos de costos que se consideran a lo largo del proyecto, los cuales pueden clasificarse en costos fijos, variables, de operación, imprevistos, gastos administrativos, comerciales, y depreciaciones. El costo total se calcula como la suma de los costos fijos y variables proyectados para el primer año. Como el horizonte del proyecto abarca 5 años, se entiende que estos costos aumenten anualmente en un porcentaje constante, siguiendo la misma tasa de incremento a lo largo de todo el periodo.

3.1.7.1 ESTRUCTURA DE COSTOS (FIJOS/VARIABLES O DIRECTOS/INDIRECTOS)

La estructura de costos corresponde a cuyos costos no sufren cambios y se mantienen a lo largo del proyecto, se contemplan los costos de salarios, suministros, arriendo, etc.

COSTO SUELDO PERSONAL OFICINA O COSTOS FIJOS				
CARGO	TÍTULO	SUELDO MENSUAL \$	UF MENSUAL	UF ANUAL
Gerente General	Ingeniero en construcción	\$1,000,000	26.25	314.99
Administrador	tecnico en administracion	\$700,000	18.37	220.50
Vendedor	Tecnico en construcción	\$750,000	19.69	236.25
Asistente de ventas	Experiencia en ventas	\$650,000	17.06	204.75
Bodeguero	Experiencia en bodegas	\$600,000	15.75	189.00
	Total	\$3,700,000	97.12	1165.48

COSTOS DE SERVICIOS			
DESCRIPCIÓN	VALOR mensual \$	VALOR UF MENSUAL	VALOR UF ANUAL
Agua	\$40,000	1.05	12.60
Luz	\$40,000	1.05	12.60
Gas	\$40,000	1.05	12.60
Arriendo oficina	\$654,000	17.17	206.01
Pack tel + internet + cable	\$20,000	0.52	6.30
TOTAL	\$794,000	20.84	250.11

3.1.7.2 COSTOS DE OPERACIÓN O DE PRODUCCIÓN

Los costos de operación se mencionan en los puntos detallados anteriormente.

3.1.7.3 COSTOS DE IMPROVISTOS

Para el proyecto se requiere una inversión en los sueldos del personal, lo cual es un aspecto crítico. Debido a la naturaleza dinámica del negocio, se contemplara un imprevisto del 10% para así lograr cubrir cualquier eventualidad que pueda surgir durante la implementación y operación del proyecto.

3.1.7.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS Y COMERCIALES

Los gastos administrativos y comerciales del proyecto se consideran dentro de los costos fijos, los cuales incluyen los sueldos del personal asignado al proyecto. Es importante tener en cuenta que los principales recursos para el funcionamiento de la recepción y venta es el uso de computadoras, lo cual está contemplado en la inversión inicial. Además, será necesario

contar con materiales básicos como resmas de papel, tintas, carpetas, entre otros, los cuales serán considerados en los costos operativos anuales.

3.1.7.5 DEPRECIACIONES

Las depreciaciones es usada para recuperar un porcentaje de la inversión realizada en los activos adquiridos por la empresa. Este proceso se refleja como una disminución del valor de los activos en los libros contables de la empresa. Para calcular las depreciaciones, se utilizan los valores establecidos por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Es importante señalar que el tipo de depreciación adoptado en este proyecto corresponde a una depreciación normal, no acelerada.

Activos depreciables	Compra	Vida util	T	1	2	3	4	5	VL	Valor venta	Vta - VL
Camioneta	348.86	3	2	174.43	174.43	0.00	0.00	0.00	0.00	279.08	279.08
Escritorio	4.72	7	2	2.36	2.36	0.00	0.00	0.00	0.00	3.78	3.78
Sillas	5.25	7	2	2.62	2.62	0.00	0.00	0.00	0.00	4.20	4.20
Lampara	1.89	5	3	0.63	0.63	0.63	0.00	0.00	0.00	1.51	1.51
Computadores	63.00	3	2	31.50	31.50	0.00	0.00	0.00	0.00	50.40	50.40
estante	1.57	7	2	0.79	0.79	0.00	0.00	0.00	0.00	1.26	1.26
Microondas	2.10	5	3	0.70	0.70	0.70	0.00	0.00	0.00	1.68	1.68
ventilador	1.05	5	3	0.35	0.35	0.35	0.00	0.00	0.00	0.84	0.84
Total inversión	428.44		-	213.38	213.38	1.68	0.00	0.00	0.00	342.75	342.75

3.2 FLUJO DE CAJA Y SENSIBILIZACIÓN

Para evaluar la rentabilidad del proyecto, se realizarán distintas evaluaciones económicas mediante distintos escenarios de flujos de caja. Como se mencionó anteriormente, el Banco Estado se considera como la entidad financiera para este proyecto. Para determinar la viabilidad de cada escenario, se analizarán los indicadores económicos previamente establecidos.

3.2.1 FLUJO DE CAJA PURO

Este flujo de caja se compone solo con aportes del inversionista, es decir, no se considera ningún tipo de financiamiento bancario. En este escenario es el inversionista quien asume el riesgo de financiar el proyecto.

	Periodos	0	1	2	3	4	5
+	ingresos		2572.45	2829.69	3112.66	3423.93	3766.32
-	Costos		-2444.56	-2547.46	-2660.65	-2785.15	-2922.11
=	Utilidad		127.89	282.23	452.02	638.78	844.21
-	Intereses LP						
-	Intereses CP			0.00	0.00	0.00	0.00
-	Depreciación		-213.38	-213.38	-1.68	0.00	0.00
-/+	Dif x Vta de Act a VL						342.75
-	Pérd de Ejerc Ant			-85.49	-16.64	0.00	0.00
=	Utilidad ant de Impto		-85.49	-16.64	433.70	638.78	1186.97
-	Impto 27%		0.00	0.00	-117.10	-172.47	-320.48
=	Utilidad desp Imptp		-85.49	-16.64	316.60	466.31	866.49
+	Pérd de Ejerc Ant			85.49	16.64	0.00	0.00
+	Depreciación		213.38	213.38	1.68	0.00	0.00
-	Amort LP						
-	Amort CP			0.00	0.00	0.00	0.00
+	Vta Act VL						0.00
-	K de Trabajo	-210.75					210.75
-	Pta en Marcha	-61.69					
-	Inversión en Act	-428.44					
-	Imprevisto	-60.81					
=	Total Anual	-761.69	127.89	282.23	334.92	466.31	1077.24
+	Créditos LP						
+	Créditos CP		0.00	0.00	0.00	0.00	
=	Flujo Neto	-761.69	127.89	282.23	334.92	466.31	1077.24
	Flujo N. Act	-761.69	107	196	194	225	433
	Flujo N.Acum	-761.69	-655.12	-459.12	-265.30	-40.43	392.49

VAN	392.49
PRI	2
TIR	35%

Tasa de Descuento	20%
-------------------	-----

3.2.2 FLUJO DE CAJA AL 25% DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO

En este escenario, se considera un financiamiento del 25% por parte de la entidad financiera.

Periodos	0	1	2	3	4	5
+ ingresos		2572.45	2829.69	3112.66	3423.93	3766.32
- Costos		-2444.56	-2547.46	-2660.65	-2785.15	-2922.11
= Utilidad		127.89	282.23	452.02	638.78	844.21
- Intereses LP		-25.08	-21.36	-17.09	-12.17	-6.51
- Intereses CP			0.00	0.00	0.00	0.00
- Depreciación		-213.38	-213.38	-1.68	0.00	0.00
-/+ Dif x Vta de Act a VL						342.75
- Pérd de Ejerc Ant			-110.58	-63.09	0.00	0.00
= Utilidad ant de Impto		-110.58	-63.09	370.16	626.61	1180.46
- Impto 25%		0.00	0.00	-92.54	-156.65	-295.11
= Utilidad desp Imptp		-110.58	-63.09	277.62	469.96	885.35
+ Pérd de Ejerc Ant			110.58	63.09	0.00	0.00
+ Depreciación		213.38	213.38	1.68	0.00	0.00
- Amort LP		-24.80	-28.52	-32.80	-37.72	-43.38
- Amort CP			0.00	0.00	0.00	0.00
+ Vta Act VL						0.00
- K de Trabajo	-117.97					117.97
- Pta en Marcha	-61.69					
- Inversión en Act	-428.44					
- Imprevisto	-60.81					
= Total Anual	-668.90	78.00	232.35	309.59	432.24	959.93
+ Créditos LP	167.23					
+ Créditos CP		0.00	0.00	0.00	0.00	
= Flujo Neto	-501.68	78.00	232.35	309.59	432.24	959.93
Flujo N. Act	-501.68	65	161	179	208	386
Flujo N.Acum	-501.68	-436.68	-275.32	-96.16	112.29	498.06

VAN	498.06
PRI	1
TIR	46%

Tasa de Descuento	20%
-------------------	-----

3.2.3 FLUJO DE CAJA AL 50% DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO

En este escenario, se considera un financiamiento del 50% por parte de la entidad financiera.

Periodos	0	1	2	3	4	5
+ ingresos		2572.45	2829.69	3112.66	3423.93	3766.32
- Costos		-2444.56	-2547.46	-2660.65	-2785.15	-2922.11
= Utilidad		127.89	282.23	452.02	638.78	844.21
- Intereses LP		-50.17	-42.73	-34.17	-24.33	-13.01
- Intereses CP			0.00	0.00	0.00	0.00
- Depreciación		-213.38	-213.38	-1.68	0.00	0.00
-/+ Dif x Vta de Act a VL						342.75
- Pérd de Ejerc Ant			-135.66	-109.54	0.00	0.00
= Utilidad ant de Impto		-135.66	-109.54	306.63	614.45	1173.95
- Impto 25%		0.00	0.00	-76.66	-153.61	-293.49
= Utilidad desp Imptp		-135.66	-109.54	229.97	460.84	880.46
+ Pérd de Ejerc Ant			135.66	109.54	0.00	0.00
+ Depreciación		213.38	213.38	1.68	0.00	0.00
- Amort LP		-49.60	-57.04	-65.60	-75.44	-86.76
- Amort CP			0.00	0.00	0.00	0.00
+ Vta Act VL						0.00
- K de Trabajo	-117.97					117.97
- Pta en Marcha	-61.69					
- Inversión en Act	-428.44					
- Imprevisto	-60.81					
= Total Anual	-668.90	28.12	182.46	275.58	385.39	911.67
+ Créditos LP	334.45					
+ Créditos CP		0.00	0.00	0.00	0.00	
= Flujo Neto	-334.45	28.12	182.46	275.58	385.39	911.67
Flujo N. Act	-334.45	23	127	159	186	366
Flujo N.Acum	-334.45	-311.02	-184.31	-24.83	161.03	527.41

VAN	527.41
PRI	1
TIR	55%

Tasa de Descuento	20%
-------------------	-----

3.2.4 FLUJO DE CAJA AL 75% DE FINANCIAMIENTO CREDITICIO

En este escenario, se considera un financiamiento del 75% por parte de la entidad financiera.

Periodos	0	1	2	3	4	5
+ ingresos		2572.45	2829.69	3112.66	3423.93	3766.32
- Costos		-2444.56	-2547.46	-2660.65	-2785.15	-2922.11
= Utilidad		127.89	282.23	452.02	638.78	844.21
- Intereses LP		-75.25	-64.09	-51.26	-36.50	-19.52
- Intereses CP			2.18	0.00	0.00	0.00
- Depreciación		-213.38	-213.38	-1.68	0.00	0.00
-/+ Dif x Vta de Act a VL						342.75
- Pérd de Ejerc Ant			-160.75	-153.81	0.00	0.00
= Utilidad ant de Impto		-160.75	-153.81	245.28	602.28	1167.44
- Impto 25%		0.00	0.00	-61.32	-150.57	-291.86
= Utilidad desp Imptp		-160.75	-153.81	183.96	451.71	875.58
+ Pérd de Ejerc Ant			160.75	153.81	0.00	0.00
+ Depreciación		213.38	213.38	1.68	0.00	0.00
- Amort LP		-74.41	-85.57	-98.40	-113.16	-130.14
- Amort CP			-21.77	0.00	0.00	0.00
+ Vta Act VL						0.00
- K de Trabajo	-117.97					117.97
- Pta en Marcha	-61.69					
- Inversión en Act	-428.44					
- Imprevisto	-60.81					
= Total Anual	-668.90	-21.77	112.98	241.04	338.55	863.41
+ Créditos LP	501.68					
+ Créditos CP		21.77	0.00	0.00	0.00	
= Flujo Neto	-167.23	0.00	112.98	241.04	338.55	863.41
Flujo N. Act	-167.23	0	78	139	163	347
Flujo N.Acum	-167.23	-167.23	-88.77	50.72	213.99	560.98

VAN	560.98
PRI	1
TIR	76%

Tasa de Descuento	20%
-------------------	-----

Como resumen su nos comparamos todos los flujos se podran dar cuenta que el flujo de caja con mayor rentabilidad financiera es el del 75%, ya que tiene el mayor VAN y su TIR es superior a la tasa de descuento.

	PURO	25%	50%	75%
VAN	392.49	498.06	527.41	560.98
PRI	2	1	1	1
TIR	35%	46%	55%	76%

3.2.5 ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL PRECIO

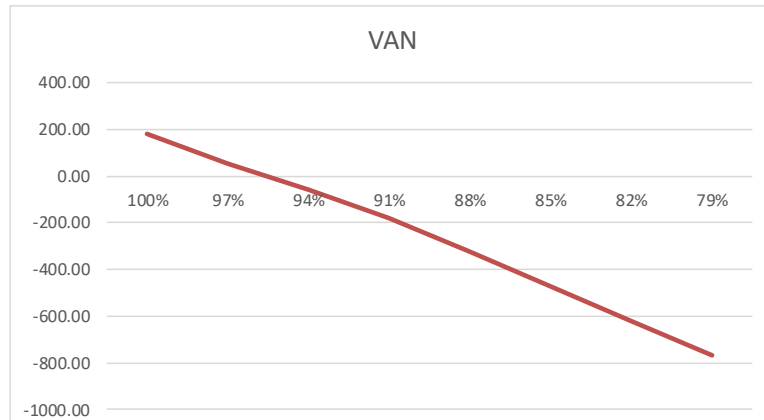
La evaluación de sensibilidad implica calcular posibles disminuciones en el flujo de efectivo para demostrar la sensibilidad del precio y la flexibilidad en la ejecución ante cambios en el mercado.

El análisis se centra en el flujo de efectivo asociado a la opción financiada en un 75% con crédito, ya que esta opción proporciona el mayor Valor Actual Neto (VAN) en comparación con las alternativas restantes.

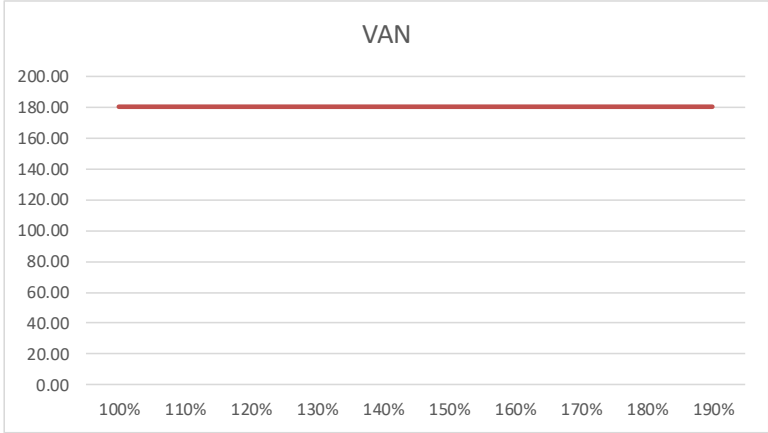
	100%	97%	94%	91%	88%	85%	82%	79%	
	560.98	0.86	0.83	0.81	0.78	0.76	0.73	0.71	0.68
100%	0.17	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
110%	0.19	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
120%	0.21	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
130%	0.22	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
140%	0.24	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
150%	0.26	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
160%	0.28	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
170%	0.29	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
180%	0.31	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05
190%	0.33	180.97	52.01	-59.01	-176.95	-324.98	-473.00	-621.03	-769.05

La tabla ya vista nos muestra que el proyecto es poco sensible, ya que solamente aguanta un 3% de variación antes de volverse negativo.

Variación de Precios	VAN
100%	180.97
97%	52.01
94%	-59.01
91%	-176.95
88%	-324.98
85%	-473.00
82%	-621.028
79%	-769.053



Variación de Costos	VAN
100%	180.97
110%	180.97
120%	180.97
130%	180.97
140%	180.97
150%	180.97
160%	180.97
170%	180.97
180%	180.97
190%	180.97



CONCLUSIONES.Y RECOMENDACIONES

El análisis realizado anteriormente demuestra que la creación de una ferretería en Quilpué es un proyecto viable y con un alto potencial de éxito, dado el crecimiento del sector de la construcción y la demanda local por servicios especializados. La ubicación estratégica seleccionada, combinada con una oferta diversificada de productos y servicios, garantiza un acceso óptimo para los clientes y la posibilidad de fidelizarlos mediante atención personalizada y asesoría técnica. Además, las proyecciones financieras reflejan una rentabilidad atractiva, particularmente bajo el modelo de financiamiento con un 75% de crédito bancario.

Sin embargo, se recomienda considerar los siguientes puntos para maximizar los resultados del proyecto:

Fortalecer la diferenciación frente a la competencia mediante la integración de productos sostenibles e innovadores, alineados con las tendencias actuales del mercado.

Optimizar la gestión de inventarios, asegurando una disponibilidad constante de productos de alta rotación y evaluando periódicamente la incorporación de nuevas líneas de productos.

Implementar una estrategia de marketing digital sólida, que aproveche las redes sociales y el comercio electrónico para expandir el alcance y captar clientes fuera del área inmediata.

Realizar un monitoreo continuo de los indicadores financieros, ajustando estrategias según los resultados obtenidos y las condiciones cambiantes del mercado.

Al implementar estas recomendaciones, el proyecto no solo logrará consolidarse en el mercado local, sino también establecerse como un referente en el sector ferretero regional.

BIBLIOGRAFIA

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=30667>

<https://www.yapo.cl/autos-usados/peugeot-boxer-pick-up-2-0-ano-2018/29183654>

<https://www.easy.cl/>

<https://www.bancoestado.cl/content/bancoestado-public/cl/es/home/simulador.html#/credito-consumo>

WWW.ONDAC.CL

WWW.SODIMAC.CL