



UNIVERSIDAD DEL BÍO-BÍO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
DEPARTAMENTO DE GESTIÓN EMPRESARIAL

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICO Y FINANCIERO, DEL SERVICIO DE NUEVA SUCURSAL EN LA COMUNA DE SAN CARLOS, DE LA EMPRESA CENTRO FERRETERO MADRID

SEMINARIO DE TITULACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE
TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORES : **Sánchez Segura Yoselyn**

León Alvarez Felipe

Profesor Guía : Yévenes Jara Juan Carlos

Chillán, 2014

INDICE

	Pág.
• Introducción	7
• Planteamiento del problema, hipótesis y objetivos	8
• Marco Teórico	9
• Población	10
• Antecedentes Generales de la empresa	11
• Capítulo I	
1. Estudio de Mercado	12
1.1 Análisis de Resultados de la encuesta aplicada a clientes	
1.2 Encuesta a clientes	
1.2.1 Calculo de la muestra	
1.2.2 Metodología de aplicación de encuesta a clientes	15
1.2.3 Análisis de resultados	
• 1.2.4 Encuesta al personal interno de la empresa	20
1.2.5 Censo del personal de Renato Díaz S.A.	
Tabla N° 1 Nómina de trabajadores	
• 1.2.6 Metodología de aplicación de la encuesta al personal Interno	21
1.2.7 Análisis de resultados	

	Pág.
• 1.3 Análisis de competidores	26
a) Ferretería Dimaferco	
b) Ferretería Andes	
• Cotización de productos	
• 1.4 Comercialización	27
Tabla N° 2 Publicidad Radial	
Tabla N° 3 Publicidad en pendones	
• Determinación del precio	28
• Capítulo II	29
2. Estudio técnico	
2.1 Maquinarias	
2.2 Equipos	
2.3 Equipos computacionales	
2.4 Software	30
2.5 Conexión a Internet	
2.6 Línea de teléfono	
2.7 Sistema de Control	
2.8 Adaptación de Oficina y personal	32

	Pág.
• Capítulo III	33
3. Estudio Legal	
3.1 Normas de Seguridad	
3.2 Normas Laborales	34
-Contrato de Trabajo	
-Elemento del contrato de trabajo	
-Jornada de trabajo	35
-Descansos	
-Remuneración	
-Protección a la maternidad	36
-Reglamento interno	
-Protección al trabajador	37
-Comité paritario de higiene y seguridad	38
-Organización Sindical	
-Negociación Colectiva	39
-Seguridad Social	
• Asignación familiar	
• Cotización previsional	40
• Licencias médicas	
• Seguro accidente de trabajo	
3.3 Ampliación del Giro	41
3.4 Constitución de Sociedad	

	Pág.
• Capítulo IV 42	
4. Estudio Organizacional	
4.1 Requerimiento del personal	
▪ Descripción de cargos	43
- Jefe de Local	
- Informático	
- Administrativo	
- Cajera	
- Personal en punto de venta	
- Recepcionista	
- Auxiliares	45
• Capítulo V 46	
5. Estudio Económico y Financiero	
5.1 Calculo de Flujo Económico	
- Costos Fijos	47
- Inversión de activos fijos	
- Cuadro de Amortización	
- Otros gastos de puesta en marcha	48
- Cálculo de capital de trabajo	
- Depreciación de activos fijos	49
- Promedio de ventas mensuales por periodo	50
- Flujo de Caja	51
- Cálculo de rentabilidad de flujo económico	52
- Indicadores: VAN – PRI – IR – IVAN	

	Pág.
• Calculo flujo caja neto puro 54	
• Conclusión 56	
• Anexo N° 1 57	
• Encuesta al potencial cliente de compras Retail	
• Anexo N° 2 Encuesta al personal interno de Centro ferretero Madrid	60
• Bibliografía 63	

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo que lleva por nombre “Estudio de factibilidad económico y financiero, del servicio de Nueva sucursal en la comuna de San Carlos”, de la empresa Centro Ferretero Madrid de Chillán”, el cual está referido al análisis económico y financiero llevado a cabo a través de la investigación de mercado, con el fin de obtener información real y actualizada, para determinar la necesidad de los actuales usuarios del servicio y de esta forma lograr aumentar el nivel de fidelidad de sus clientes y presentarse frente a los clientes potenciales como la mejor en su rubro.

El estudio se inicia con los antecedentes generales y reseña de la empresa, los capítulos posteriores abarcan el estudio de mercado donde se aplicó una encuesta en forma aleatoria a los usuarios actuales, se censó al personal de la empresa donde se recopiló y procesó información que sirvió para conocer la real necesidad de prestar el servicio.

En el capítulo II se analiza y determina el tamaño del proyecto, además de la maquinaria y equipos necesarios. Por otra parte se determinó la adaptación de la oficina y la necesidad de recursos humanos.

El capítulo III hace referencia al estudio legal, donde se evalúa la necesidad de ampliar el giro comercial de la empresa o crear una nueva sociedad.

En el capítulo IV, se establece el organigrama de la empresa de acuerdo a las necesidades. Finalmente en el capítulo V, se elaboran los flujos de caja y se analizan los distintos indicadores económicos para determinar la viabilidad del proyecto.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En un mundo determinado por la globalización, trae consigo constantes cambios, donde las relaciones se vuelven cada vez más competitivas a nivel regional y nacional; las empresas se ven en la necesidad de direccionar sus estrategias de manera innovadora, creativa, alineada y comprometida con la organización, ya que las empresas estaban basadas en decisiones cortoplacistas que aseguraban buenos resultados.

Dentro de este contexto, Las sucursales son uno de los actores que asumen trascendental importancia en el desarrollo de las empresas.

Si hablamos de desarrollo a nivel regional, se reflejan debilidades en cuanto a poder llegar a todos los clientes de la provincia de Ñuble, lo cual dificulta satisfacer de buena manera las necesidades que las personas poseen, por lo que hablamos de cambios que permitan a los clientes de la comuna de San Carlos y alrededores poder acceder a nuestros servicios de manera, sin tener que desplazarse largas distancias para poder tener acceso a todo lo que necesite, lo que les permitiría tener un mayor ahorro en dinero y lo que es mejor en tiempo.

HIPÓTESIS

La apertura de una sucursal en la comuna de San Carlos y alrededores que entregue los mismos servicios que los de la casa matriz ubicada en Chillán, brindando a sus clientes un ahorro en dinero y tiempo, lo que será rentable para Centro Ferretero Madrid.

OBJETIVOS

Objetivo General

Elaborar un estudio de factibilidad económico y financiero para la apertura de una sucursal del Centro Ferretero Madrid en la Comuna de San Carlos.

Objetivos Específicos

1. Realizar un estudio de mercado para analizar las áreas los potenciales clientes.
2. Realizar el estudio técnico del proyecto.
3. Determinar los costos del proyecto.
4. Determinar la rentabilidad del proyecto.

Justificación del tema

La actual casa matriz se encuentra ubicada en la calle Isabel Riquelme 671 de la ciudad de Chillán, calle donde se localizan también las otras redes de centro ferretero como son: Madrid Hogar, Renta Equipos Madrid y Centro Maderas, lo que permite un crecimiento económico del negocio.

Centro Ferretero Madrid cuenta con una gran demanda por sus servicios pero no logra acceder a todas las personas de la Provincia de Ñuble como ya antes mencionado los clientes de San Carlos y alrededores deben hacer un gasto extra para llegar a la casa matriz ya sean gastos como: combustible, tiempo, fletes, peajes, etc. y con el fin de contrarrestar este gasto, obtener mayor mercado, captar nuevos clientes y cumplir con las expectativas de crecimiento del negocio se ha decidido abrir una sucursal para este sector de la provincia.

MARCO TEÓRICO

Fundamentación Teórica

Para la ubicación de la sucursal de Centro Ferretero Madrid, primero se procederá realizar un estudio de mercado que sus objetivos principales son los siguientes:

- 1.-Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado.
- 2.- Determinar la cantidad de bienes o servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios.
- 3.- Conocer cuáles son los medios que se emplean para hacer llegar los bienes y servicios a los usuarios.
- 4.-Como ultimo objetivo, tal vez el más importante, pero por desgracia intangible, el estudio de mercado a través de la elaboración del mismo propone dar una idea acerca del riesgo que corre de ser o no aceptado en el mercado.

Una demanda insatisfecha clara y grande, no siempre indica que puede penetrarse con facilidad en ese mercado, ya que este puede estar en manos de un monopolio u oligopolio.

POBLACIÓN

La información sobre población es recopilada de 2 fuentes: la primera es el INE (Instituto Nacional de Estadísticas de Chile), que en sus archivos posee datos estadísticos reales por el censo de población que se realizó en el año 2002, mientras que los datos de las empresas constructoras se obtuvieron de la página web nacional Amarillas.cl estas fuentes de investigación son secundarias; con estos datos se procede a calcular el tamaño de la muestra; hay que recordar que existen distintos parámetros para la cuantificación de la población como son personas mayores de 18 años, hombres y mujeres, personas que se encuentren residiendo en la comuna de San Carlos y alrededores. De acuerdo a lo antes mencionado la población de 51.183 habitantes, y mas de 400 empresas constructoras de la zona y nacionales.

ANTECEDENTES GENERALES DE LA EMPRESA

El estudio comienza señalando los antecedentes generales de la empresa en donde se desarrolló, destacando sus orígenes y su evolución en el tiempo, así como sus instalaciones, y servicios que presta hoy en día.

Razón Social: Renato Díaz S.A.

RUT: 89.125.000-2

Renato Díaz S.A. o más conocida como Centro Ferretero Madrid, es una empresa de tipo familiar, que es administrada por sus propios dueños.

Sus inicios datan a mediados de los años... tras la llegada de Don Renato Díaz Cordero junto a su hermano Don Ceferino Díaz Cordero directamente de Madrid, España.

Estos hermanos españoles deciden fundar la empresa, que en sus inicios fue conocida como Ferretería el Serrucho, ubicada en la conocida calle 5 de Abril.

Tras años de esfuerzos, el negocio comienza a dar frutos en la Ciudad, siendo una de las empresas mas grandes y destacadas de la Ciudad de Chillán. Posteriormente la empresa se traslada a un lugar más amplio ubicada en la Calle Isabel Riquelme con El Roble, dirección de la cual tiene hasta la actualidad.

En este momento la empresa cuenta con diferentes bodegas, centro de distribución y puntos de ventas, como lo son Madrid Hogar ubicado en Isabel Riquelme #668, esencialmente enfocado al hogar y la dueña de casa; por otra parte cuenta con Centro Maderas, destinado al área de la construcción; la casa matriz se encuentra en Isabel Riquelme #671, conocida como Centro Ferretero Madrid, esta tienda esta destinada al área ferretera, al maestro, etc., en la cual podemos encontrar la oficina de administración con sus respectivos departamentos; además y como centro de distribución y ventas encontramos Madrid Constructor, ubicado a la salida norte de la ciudad, en Carretera Longitudinal Sur #3990.

Cuenta con personal calificado en todas sus áreas, compuesto por 118 trabajadores, distribuidos en las distintas sucursales de la siguiente forma: 31 auxiliares de bodega, 37 vendedores, 5 jefes de locales, 6 guardias, 7 cajeros/os, 2 reponedores, 2 empaques, 2 mantención, 1 dimensionador, 1 encargado de Estacionamiento, 5 asistentes de ventas, 1 locutor, 1 diseñadora y 17 personas en administración.

Al fallecimiento de sus gestores Don Renato Díaz Cordero y Ceferino Díaz Cordero asumen la administración y control de la empresa sus hijos y a la vez sobrino Sr. Miguel Díaz Viñuela, Renato Díaz Viñuela y Carlos Díaz Viñuela. Asumiendo como Gerente General el Sr. Miguel Díaz Viñuela.

En la actualidad la empresa Centro Ferretero Madrid, en Chillán es una empresa con un prestigio ganado, por su trayectoria, por su solvencia económica, la calidad de sus trabajadores, calidad el servicio prestado a sus clientes , lo cual hace que la empresa marque una diferencia positiva con respecto a sus competidores.

CAPITULO I

1. ESTUDIO DE MERCADO

Objetivos del estudio de mercado

La investigación está dirigida a conocer la demanda y la oferta, así como la demanda insatisfecha que se presenta en este segmento del mercado; además la factibilidad de incursionar en este sector de la provincia con la sucursal del Centro Ferretero Madrid aprovechando las oportunidades del mercado que se encuentren en este sector.

Metodología para la cuantificación de la demanda

Para cuantificar la demanda se procederá a realizar una investigación de campo mediante la aplicación de una encuesta a un grupo definido de personas que vivan en la Comuna de San Carlos o alrededores, mayores de 18 años, sexo masculino y femenino, de nacionalidad chilena o extranjera.

Demanda

La demanda se origina en las necesidades de bienes o servicios de un grupo de personas, que buscan satisfacer los requerimientos de bienes y servicios dentro de los campos de educación, salud, vivienda, vestido, alimentación y empleo. Se supone que en este sector de la provincia, existe una verdadera demanda en el servicio de las ferreterías manifestado por las diferentes personas que viven en esta comuna y alrededores, que es uno de los de más movimiento de la urbe.

Variedad de Producto

Conocer mediante la encuesta aplicada las áreas y preferencias de las personas del grupo objetivo; también qué variedad podemos darle a nuestro servicio potenciando ciertos productos, como son las áreas de maderas, hogar, ferretería, construcción, entre otros, lo que permitirá mantener la preferencia de los clientes además de expandir la clientela.

Objetivo

Las personas encuestadas serán la población económicamente activa, de ambos sexos, que frecuenten la comuna de San Carlos, incluyendo a los que viven en

los alrededores de la comuna o en la zona norte de la región, los cuales serán un grupo importante para la ejecución del proyecto y otro grupo objetivo serán las empresas constructoras las cuales serán analizadas de manera separada.

Técnicas a utilizar

En el análisis del estudio de mercado se pueden utilizar diferentes técnicas para obtener los datos correspondientes que requiere el proyecto, para obtener datos iniciales como la población residente en la comuna de San Carlos y alrededores y datos de las empresas constructoras de la zona o nacional.

Estos datos son recopilados de 2 fuentes, la primera es el INE (Instituto Nacional de Estadísticas de Chile), que en sus archivos posee datos estadísticos reales por el censo de población que se realizó en el año 2002, mientras que los datos de empresas se obtuvieron de la pagina web nacional Amarillas.cl fuente la cual es una gran guía de empresas y profesionales de Chile.

Estas fuentes de investigación son secundarias; mediante estos datos se procede a implementar la encuesta que es una investigación de campo, que permitirá conocer diferentes parámetros requeridos en este estudio de mercado.

Aplicada la encuesta se procede a tabular los datos para conocer los diferentes aspectos, parámetros, que se han planteado en la encuesta mediante las preguntas abiertas, cerradas, y de múltiple elección, la tabulación realizada a cada una de las preguntas que se han planteado en la encuesta y el análisis de los resultados obtenidos.

También se analizarán los puntos fuertes y débiles de la competencia. Se puede obtener esta información con la técnica de observación directa de los negocios en persona, comprando y evaluando los productos y servicios, y pidiendo la opinión de los clientes de la competencia

1.1. Análisis de resultados obtenidos de la encuesta aplicada a clientes actuales

A continuación se analiza la información extraída de fuentes primarias como lo son los clientes directos de la empresa Centro Ferretero Madrid en la Ciudad de San Carlos, datos que son presentados en forma resumida para poder facilitar la comprensión de la información que se desea analizar. En una primera etapa se efectúa la aplicación de una **“Encuesta para la incorporación de una nueva sucursal en la Ciudad de San Carlos”**, en post de analizar y ver la posibilidad de ampliar los horizontes de la empresa presentando un nuevo servicio. En una primera etapa, se analiza desde la perspectiva de los usuarios respecto a sus apreciaciones y los elementos que ellos consideran necesarios de acuerdo a sus necesidades, lo cual, servirá de base para el desarrollo de una estrategia comercial para la puesta en marcha de este nuevo proyecto.

1.2. Encuesta a clientes

Se estructura una encuesta basada especialmente en temas necesarios para la toma de decisiones y para indagar la percepción que los actuales clientes tendrían hacia este nuevo servicio (ver anexo n°1).

Se trataron de responder interrogantes como:

- ¿Con qué frecuencia visita una ferretería?
- ¿Cada cuánto tiempo repara su hogar?
- ¿Lo beneficia una nueva sucursal en la ciudad de San Carlos?
- ¿Conoce de alguna otra empresa del rubro que preste el mismo servicio?
- ¿Que necesidad desea satisfacer si se lleva a cabo este proyecto?
- Entre otros.

Siempre con la perspectiva que esta información fuera de fácil análisis para la toma de decisiones posteriores.

1.2.1. Cálculo del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se procede a consultar en el sistema interno de la empresa donde se consideraron los siguientes datos:

- Porcentaje de error: 8,21%
- Nivel de confianza: 90%

- Tamaño aproximado de la población: 51.183 Habitantes.
- Distribución de las respuestas: 50%

Con todos los datos anteriores se obtuvo una muestra de 100 informantes.

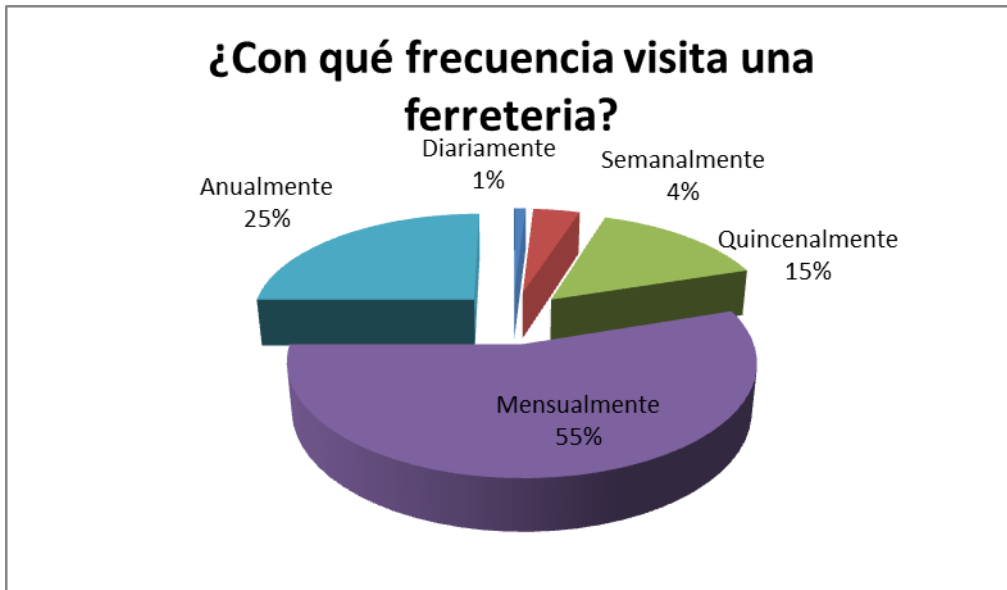
1.2.2. Metodología de aplicación de encuesta a clientes

Una vez obtenida la muestra, se solicita a la empresa detalle de clientes actuales en la comuna de San Carlos, con esta información se procede a la aplicación de la encuesta, durante el periodo comprendido entre el 06 de Noviembre al 20 de Noviembre del 2013

1.2.3. Análisis de resultados

A continuación se presentan las principales conclusiones respecto a los resultados obtenidos sobre la apreciación de los clientes con respecto a este nuevo servicio.

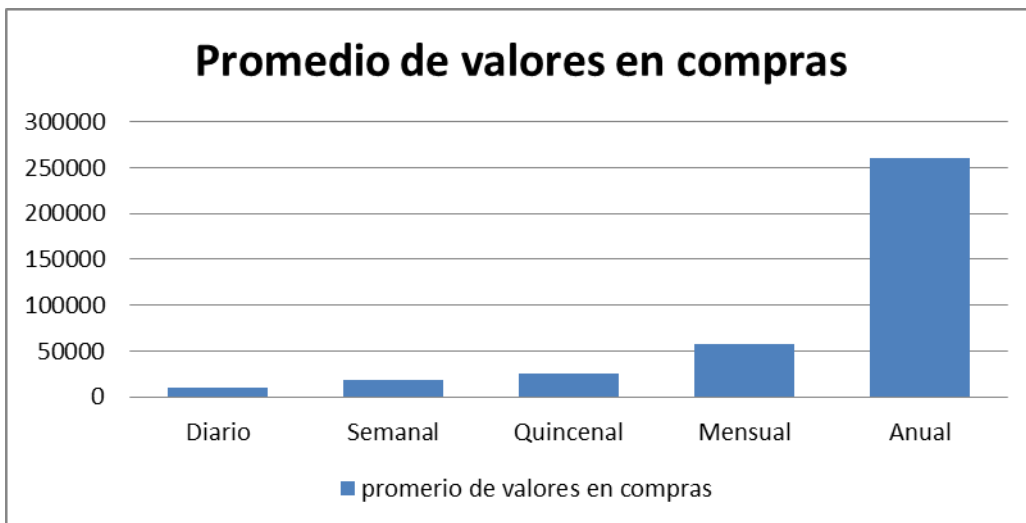
Gráfico N° 1



Fuente: Elaboración Propia

Del universo de 100 clientes encuestados, se puede concluir que el 55% de los clientes, visitan de forma mensual una ferretería, seguido de un 25% de clientes anual, 15% de clientes quincenal, 4% de clientes Semanal y un 1% diariamente.

Gráfico N° 2



Fuente: Elaboración Propia

En el gráfico N° 2 podemos observar que el promedio en compras es el siguiente:

Una persona gasta \$ 10.000.- en compras de ferretería diariamente, \$ 18.750.- semanal, \$ 25.000.- quincenal, \$ 57.091 mensual y \$ 261.000.- anualmente.

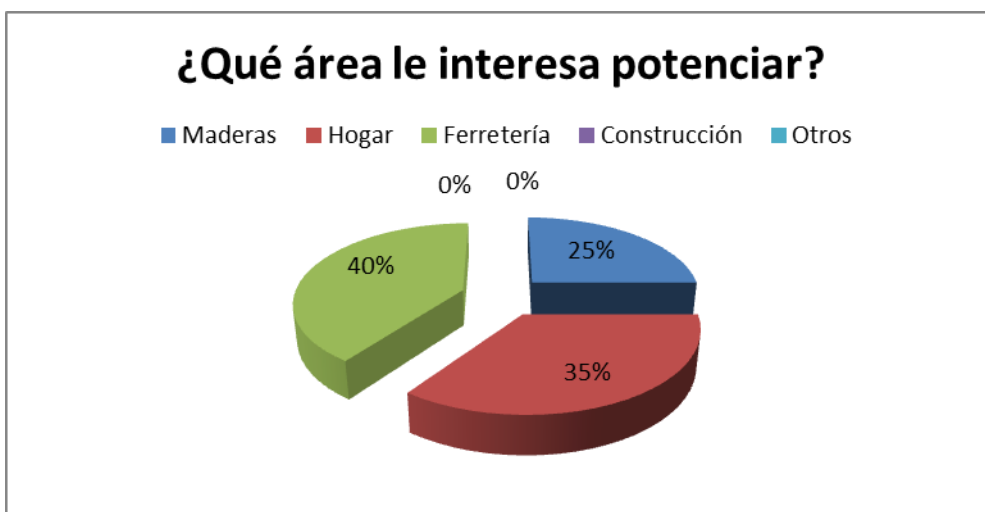
Gráfico N° 3



Fuente: Elaboración propia

En este gráfico se observa que el 50% de los usuarios encuestados ha realizado alguna vez una reparación en su hogar ocasionalmente. Además podemos observar que también un 50 % de los encuestados realiza siempre una reparación en su hogar, mientras que de los encuestados 0% respondió nunca.

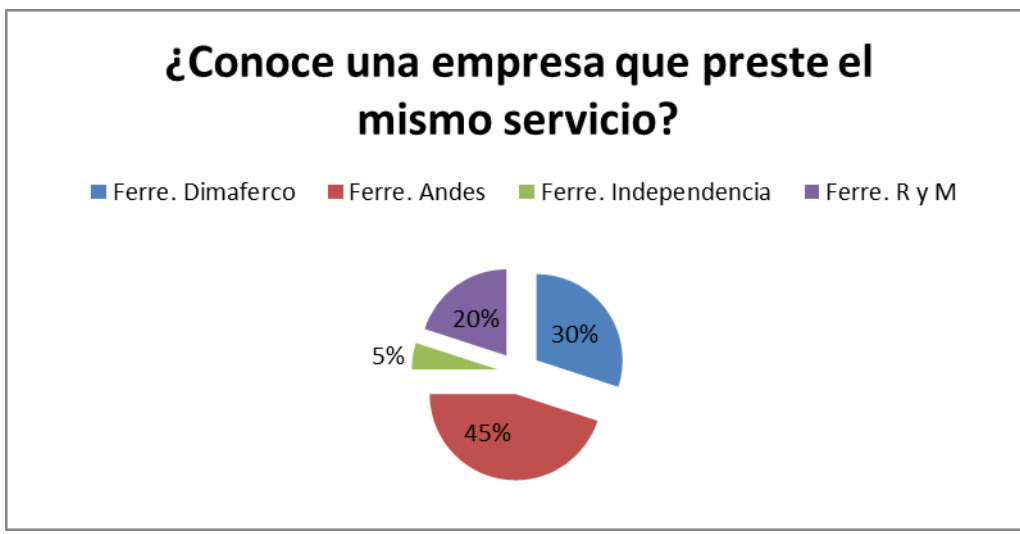
Gráfico N° 4



Fuente: Elaboración propia

El gráfico anterior, muestra que la mayoría de la localidad le interesa potenciar el área de ferretería en la comuna, con un 40% de las respuestas de los encuestados, seguido por un 35% el área de hogar, con un menor porcentaje eligen la opción de potenciar el área de maderas.

Gráfico Nº 5



Fuente: Elaboración propia

Con esta información podemos ver nuestra competencia, las personas o potenciales clientes encuestados mencionan que la más conocida de las ferreterías de la localidad es Ferretería Andes, seguida por Ferretería Dimaferco, Ferretería R y M y en último lugar encontramos Ferretería Independencia.

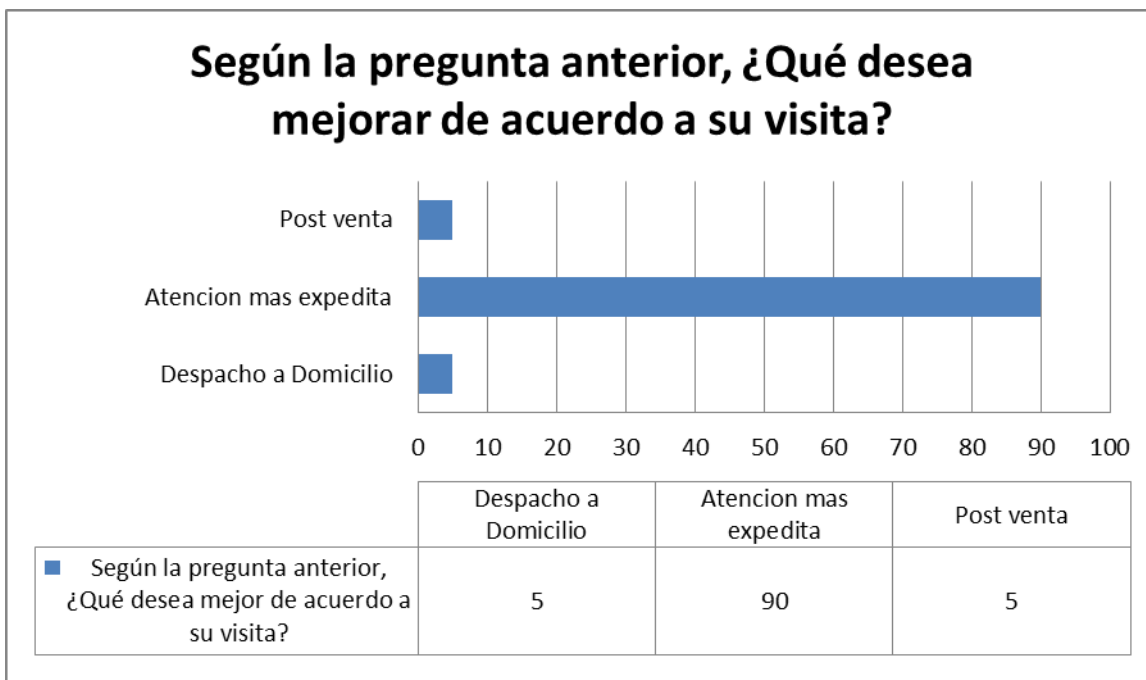
Gráfico Nº 6



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la pregunta mostrada en el gráfico anterior, podemos observar que el 95% de los encuestados ha visitado o ha comprado en alguna de nuestras sucursales en Chillán, es por esto que necesariamente debemos consultar a nuestros potenciales clientes, qué es lo que debemos mejorar para que nuestro cliente y principal factor de nuestro negocio quede satisfecho. Los antecedentes que podemos obtener son los siguientes.

Gráfico N° 7



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo observado, nuestros potenciales clientes concuerdan que debemos reforzar la atención, 90 de ellos manifestando que la atención es lenta, mientras que 5 potenciales clientes informan que debemos mejorar el despacho o logística a domicilio del cliente y los 5 restantes informan que debemos mejorar post venta.

1.2.4. Encuesta al personal interno de la empresa

Se estructuró una encuesta para el personal interno, buscando principalmente saber su visión acerca de la formalización de este nuevo servicio para la empresa, basándose en su experiencia y contacto con el público. (ver anexo 2)

Algunas de las preguntas realizadas fueron:

- Los clientes consultan por la apertura de una nueva sucursal en la comuna
- Cuántos clientes de San Carlos visitan la tienda
- Qué tipos de productos son los más requeridos por los clientes de San Carlos.
- Cuánto compran los clientes provenientes de San Carlos mensualmente.
- Cuanto son los despachos que se realizan mensualmente a San Carlos
- Entre otras.

1.2.5. Censo del personal de Renato Díaz S.A.

De acuerdo a la nómina entregada por la empresa se procedió a censar a los vendedores de la empresa, a jefes de locales, personal administrativo y al personal de logística.

A continuación se detalla la lista proporcionada por la empresa Renato Díaz S.A.

Tabla No. 1 Nomina de Trabajadores

Vendedor	Jefe de Local	Dpto. Logística	Personal de oficina
Patricio Lema	Yenny Rivas	Celson Oyarce	Loreto Rodriguez
Galo Riquelme	Edgar Mansilla	Carlos Saldias	Axel Quezada

Fredys Panes	Marcial del Valle	Javier Ávila	
Mauricio cerda	Juan Chávez	Francisco Baeza	
Jorge Fernández			
Cristian Gutierrez			
Honorio Muñoz			
Juan Figueroa			
Felipe García			
Angélica Ibarra			
Guillermo Cisterna			
José Contreras			

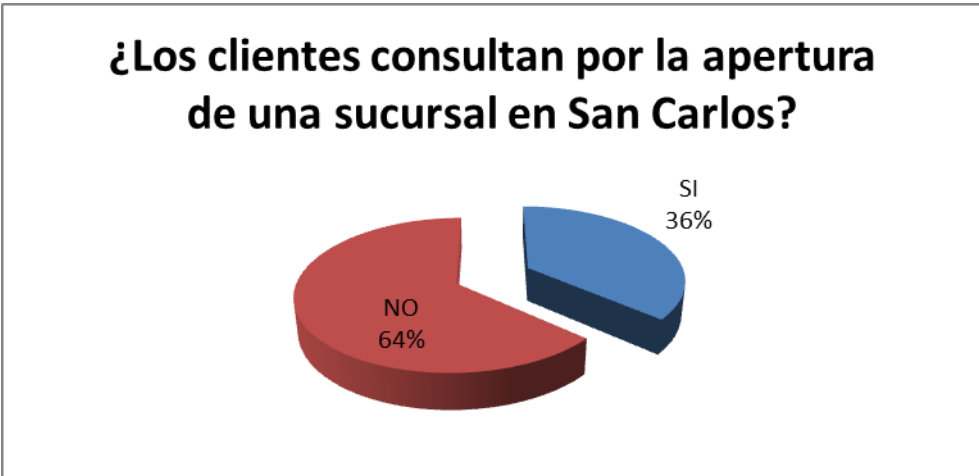
1.2.6. Metodología de aplicación encuesta del personal interno

Después de obtenidos los nombres de vendedores, personal de logística, Jefes de locales y personal administrativo, se solicitó a la empresa los horarios de trabajo del personal, con esta información se procedió a la aplicación de la encuesta, la cual se llevó a cabo en el periodo comprendido entre el 21 de Noviembre al 23 de Noviembre del 2013 (ver anexo nº2).

1.2.7. Análisis de resultados

A continuación, se presentan mediante gráficos los resultados y las principales conclusiones de los mismos, basado en la apreciación del personal interno sobre la posibilidad de que la empresa pueda prestar de manera formal este servicio.

Gráfico Nº 8



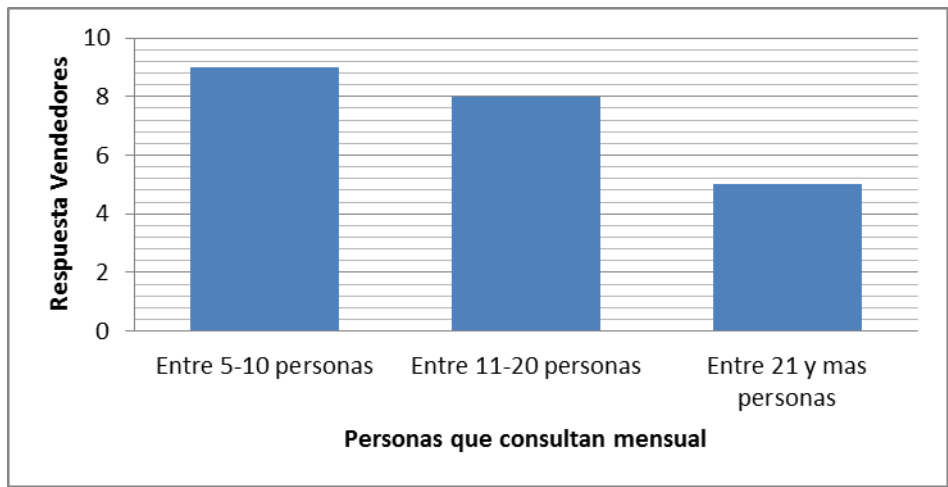
Fuente: Elaboración personal

El grafico anterior informa que el solo el 36% alguna vez consulto por la posibilidad de una sucursal en la comuna de San Carlos, mientras que el 64% nunca ha consultado.

Referente a la pregunta anterior, consultamos a las personas que respondieron por la opción si, ¿Cuántas personas consultan mensualmente?

Obtuvimos los siguientes resultados:

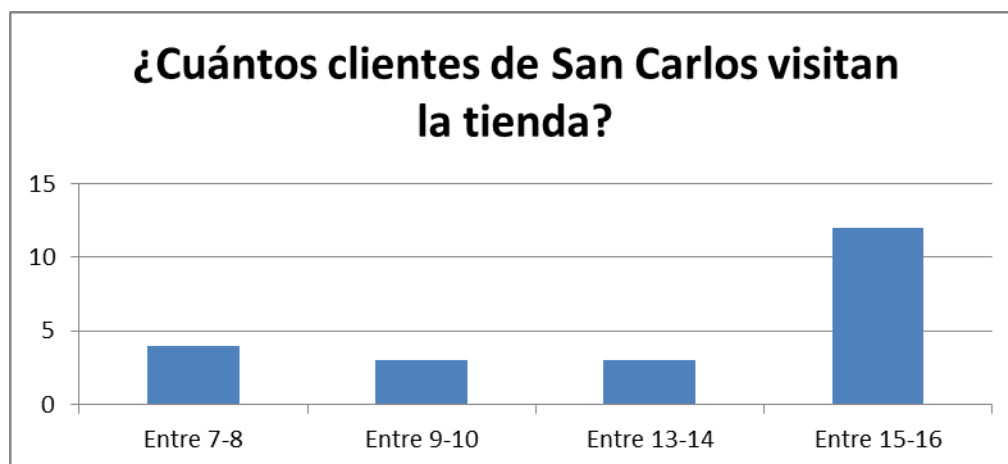
Gráfico N° 9



Fuente: Elaboración propia

En el gráfico N° 9 podemos observar que 9 trabajadores responden que los clientes que consultan por la apertura son entre 5 y 10, 8 trabajadores responden que los clientes que consultan por la apertura de una sucursal en San Carlos es entre 11 y 20 y 5 trabajadores responden que los clientes que consultan son entre 21 y más.

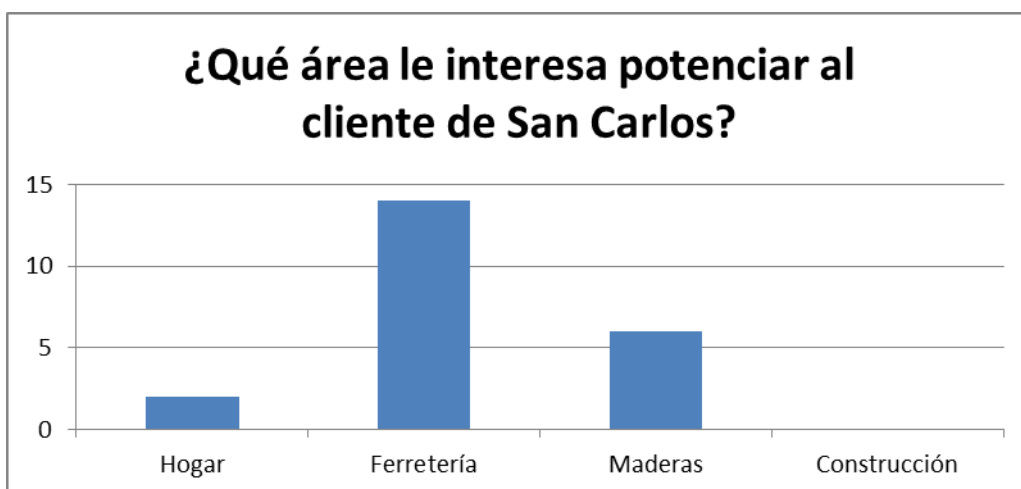
Gráfico N° 10



Fuente: Elaboración personal

Según el gráfico N° 10 podemos observar que 4 trabajadores responden que entre 7 y 8 clientes de San Carlos visitan la tienda, 3 trabajadores informan que los clientes de San Carlos que visitan la tienda son entre 9 y 10, también 3 trabajadores informan que los clientes que visitan la tienda son entre 13 y 14, mientras que la gran parte de las respuesta se centra entre 15 y 16 clientes.

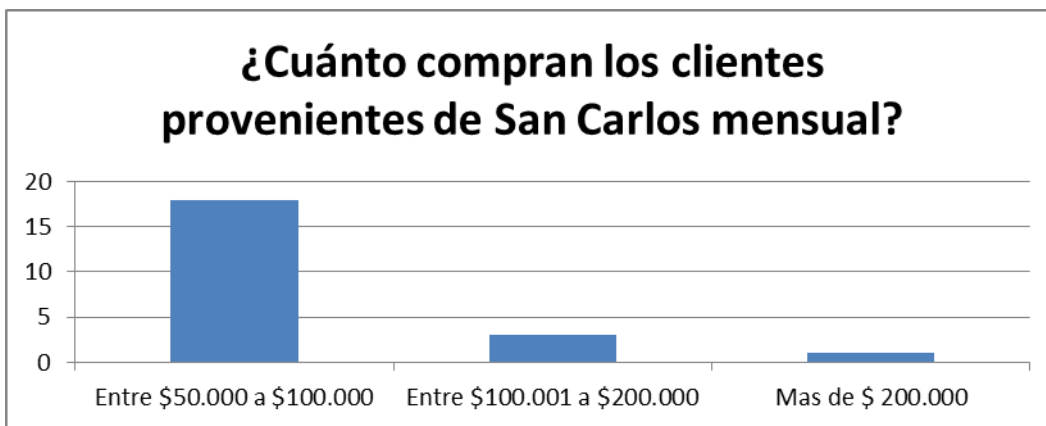
Gráfico N° 11



Fuente: Elaboración personal

Según la experiencia del personal que trabaja en Centro ferretero Madrid, nos entregan información relevante, como 2 personas informan que clientes de San Carlos les han manifestado que desean potenciar en la comuna el área de hogar, mientras que 14 trabajadores informan que al cliente de San Carlos le interesa potenciar el área de ferretería en la comuna, referente al área de maderas 6 trabajadores informan que a los clientes de San Carlos les interesa potenciar esta misma y finalmente el área de construcción no obtiene votación.

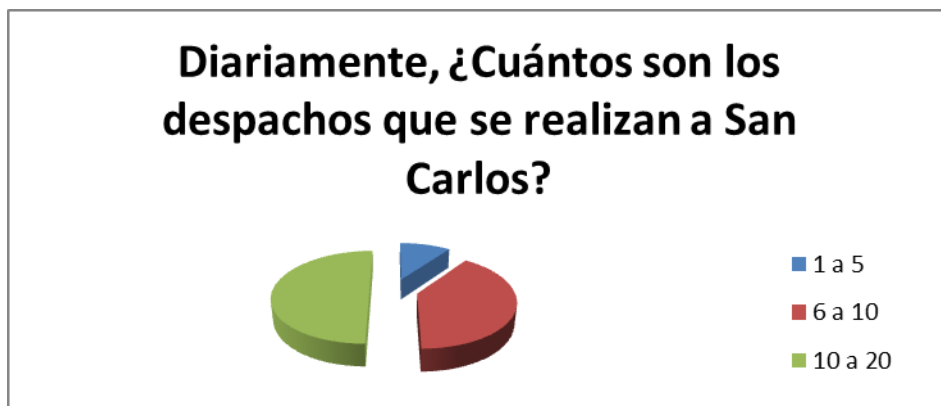
Gráfico N° 12



Fuente: Elaboración personal

Del personal encuestado podemos obtener información con respecto al flujo de compras de clientes de San Carlos, podemos observar que 18 trabajadores responden que el cliente compra entre \$50.000 y \$100.000, seguido por 3 trabajadores informan que las compras mensuales de los clientes de san Carlos corresponde a valores entre \$100.001 a \$200.000, y solo 1 trabajador informa que los clientes de san Carlos compran más de \$200.000.-

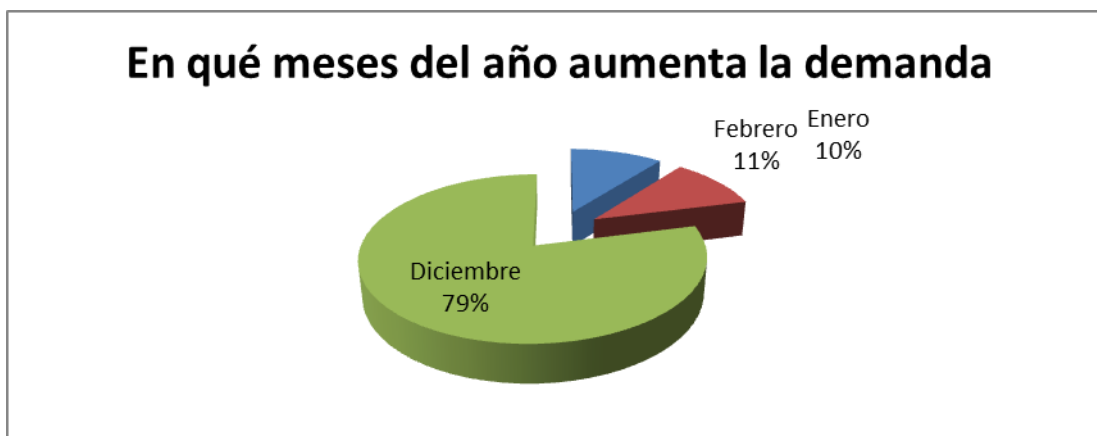
Gráfico N° 13



Fuente: Elaboración personal

En el gráfico anterior obtuvimos respuestas con respecto a la logística que obtiene la comuna de San Carlos, de este gráfico rescatamos la siguiente información: 10 trabajadores responden que los despachos aproximados a la comuna de San Carlos son de 10 a 20 mayoritariamente, seguido por la respuesta de 8 trabajadores que informan que los despachos son entre 6 a 10 y finalmente 2 trabajadores informan que los despachos son entre 1 a 5.

Gráficos Nº 14

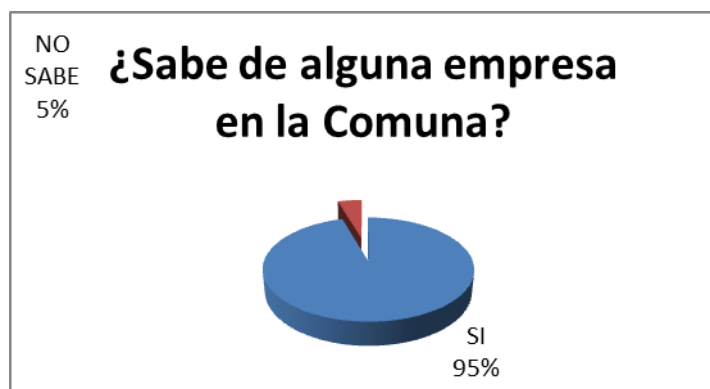


Fuente: Elaboración personal

Los trabajadores de la empresa informan que la demanda aumenta en un 79% el mes de diciembre, mientras que en el mes de enero y febrero aumenta en un 10 y 11% respectivamente.

Los meses de invierno la demanda tiende a disminuir, o simplemente se mantiene de forma normal en estos meses.

Gráfico Nº 15



Fuente: Elaboración personal

De los trabajadores encuestados 21 de ellos saben que existen ferreterías en la comuna, mientras que solo 1 trabajador no sabe.

1.3. Análisis de competidores

Con el propósito de tener una perspectiva mayor del mercado donde operará Centro Ferretero Madrid, se entrevistó a la competencia que esta dada por Ferretería Dimaferco, Ferretería Andes y Ferretería Almet, empresas que actualmente se encuentran localizadas en la comuna de San Carlos, en términos generales las entrevistas fueron hecha a los encargados de venta, lo que arrojó los siguientes resultados:

a) Ferretería Dimaferco:

Empresa la cual su razón social corresponde a Alfonso Contreras Arellano Rut 9.838.700-5, se encuentra ubicada en Independencia 952, San Carlos.

Es una la más grandes y conocidas de la comuna, competencia directa, ya que anteriormente era clientes de centro ferretero Madrid, pero con el paso del tiempo ésta ferretería ha ido creciendo hasta llegar al punto de comprar directamente a proveedores como lo son Cordillera, Volcán, Pizarreño, entre otros. Esta es la ferretería que debemos poner nuestro énfasis, ya que ninguna de las otras competencias tiene la capacidad de negociar con proveedores grandes como lo hace Dimaferco y Madrid aunque en tamaño, ventas, compras y contacto con proveedores grandes, Centro ferretero tiene ventaja en cuanto a estos temas.

b) Ferretería Andes:

Su razón social es Sociedad Comercial Ferreteria Andes Ltda. Rut 86.907.200-1 ubicada en Serrano 502, San Carlos.

Al igual que Ferretería Dimaferco, ferretería Andes es una de las mas grandes de la comuna, pero los trabajadores también concuerdan que centro Ferretero Madrid es mas grande en todo aspecto, trayectoria y ventas.

Esta ferretería es cliente de Centro Ferretero, realiza sus compras para abastecer la tienda; para ellos es complicado y mencionan que deberán hacer algo para afrontar de buena manera la nueva sucursal de Centro Ferretero en San Carlos.

COTIZACIÓN DE PRODUCTOS COMPETENCIA V/S MADRID

PRODUCTO	MADRID	DIMAFERCO	ANDES
PINO 2X2	\$ 1.360	\$ 980	NO
PINO 2X3	\$ 1.260	\$ 1.400	NO
OSB 9.5	\$ 6.790	\$ 7.900	\$7.590
CLAVO 2"	\$ 990 KG	\$ 1.000 KG	\$ 1.280
CLAVO 2 ½"	\$1.100 KG	\$ 1.000 KG	\$ 1.100
CODO ½ COBRE	\$ 220	\$ 500	\$ 550
TEE ½	\$370	\$ 750	\$790
LLAVE DE PASO	\$ 2.200	\$ 2.000	\$ 2550
LLAVE JARDIN	\$ 1.690	\$ 2.450	\$ 2.700
PV4 ZINC	\$ 12.700	\$ 6.400	NO
CERAMICA 33X33	\$ 5.490 M2	NO	NO
CERAMICA 36X36	\$ 4.962 M2	\$ 3.900	NO
PINTURA GL	\$ 17.970	\$ 19.500	\$ 16.390
PINTURA TINETA	\$ 70.780	\$ 77.800	NO
FRAGUE	\$ 490	\$800	\$ 690
BEKRON	\$ 1.990	\$ 2.000	\$ 2.390
ESTUFAS	\$ 339.990	\$ 398.000	NO

KIT ESTUFA	\$ 55.110	\$ 78.000	NO
ESTANQUE 1200 LT	\$ 76.690	\$ 118.000	NO

1.4. Comercialización

Para la comercialización de la nueva sucursal se utilizará publicidad radial y pendones informativos en cada local de distribución, en las localidades de Chillán, San Carlos, San Nicolás y San Fabián, con el fin de informar a cada cliente del nuevo proyecto a implementar.

a) La publicidad radial se realizará por 5 meses estimando que es el tiempo suficiente para ser escuchados por la mayor parte de los usuarios, y la publicidad gráfica se mantendrá en las localidades antes mencionadas como un informativo permanente.

Tabla No. 2: Publicidad radial

Radio	Detalle Aviso	Ubicación	Costo
Radio Contigo	Aviso de 20 segundos, un aviso diario de lunes a sábado.	San Carlos	Diario: \$ 1.000.- Mensual: \$ 30.000.-
Radio Nuble	Aviso de 20 segundos, un aviso diario, de lunes a sábado.	Chillán	Diario: \$ 1.190.- Mensual: \$ 35.700.-
San Honda	Avisos de 20 segundos, cuatro avisos diarios de lunes a sábado.	San Carlos	Mensual: \$ 23.800.-

Fuente: Elaboración propia

Tabla N°3: Publicidad en Pendones

Publicidad en boleterías	Detalle	Ubicación de pendones	Costo
Publitec (Publimagen)	Pendones publicitarios de 2 mt. x 1 mt.	San Carlos Chillán San Nicolás San Fabián	Impresión + Creación de diseño: \$ 12.000.- Costo total: \$ 48.000.-

Fuente: Elaboración propia

Costo total publicidad primer mes: \$ 137.500

Costo total publicidad radial por 5 meses: \$ 89.500

- c) Página web: se promocionará la nueva sucursal a través de la página web, que actualmente cuenta la empresa, las actualizaciones de información con respecto a esta nueva sucursal serán responsabilidad del encargado informático de la empresa.

1.5. Determinación del precio

1.6.1 Precio

Se analiza el potencial económico y cuánto destinan las personas encuestadas para este tipo de servicios, los cuales pueden ser potenciales clientes para Centro Ferretero Madrid ya sea que vivan, circulen o trabajen en esta parte de la comuna y/o alrededores incluyéndose a las personas que llegan desde las distintas zonas norte de la región como por ejemplo empresas constructoras que necesiten de nuestro servicio a menor distancia.

Luego de analizar la demanda, se determina si el negocio logra obtener una rentabilidad razonable por la venta de sus servicios luego de cubrir los gastos, costos directos e indirectos.

Utilizando la encuesta y analizando los precios de la competencia se podrá conocer si los costos estimados más la utilidad determinados por Centro Ferretero Madrid son competitivos en el mercado, para lograr una continuidad en el mercado, adicionalmente el objetivo es captar a nuevos clientes en la comuna y alrededores.

Según información obtenida en shopeo de productos de la competencia, se establece que para precios en la Sucursal de San Carlos, se determina la misma lista de precios de la actualidad menos un 1% que será recuperado por la disminución de transporte externo que se realiza desde proveedor en Santiago a la comuna de San Carlos.

CAPITULO II

2. ESTUDIO TÉCNICO

ESTUDIO TÉCNICO

Dentro de la elaboración de un nuevo proyecto como la apertura de la sucursal de Centro Ferretero Madrid en San Carlos el objetivo general de este tipo de estudio es el siguiente:

“Conocer, aprender y aplicar las partes y técnicas que se emplean al realizar un estudio técnico dentro de la evaluación de un proyecto”

Los estudios recomiendan que para la localización de la sucursal de Centro Ferretero Madrid se utilice el método por puntos lo que permitiría analizar sus ventajas y desventajas escogiendo el que mayor puntaje tenga.

“Ya que con este tipo de método se encuentra el lugar específico para que el determinado proyecto encuentre la mayor rentabilidad sobre su capital u obtener el costo unitario mínimo”

El método por puntos será utilizado para reconocer en que parte exacta de la Ciudad de San Carlos debe estar localizada la sucursal de Centro Ferretero Madrid

2.1. Maquinarias

La empresa actualmente cuenta con 5 grúas horquillas, distribuidas especialmente en bodegas de centro maderas y Madrid constructor, para la implementación de la nueva sucursal se destina 1 grúa para San Carlos, estas grúas se obtienen de la empresa relacionada Renta Equipos Madrid. Cobrando mensualmente un valor de \$750.000.- por el arriendo de esta.

Horario de Atención:

Lunes a viernes 9:00 Hrs. A 19:30 Hrs.

Sábados: 9:00 Hrs. A 18:00 Hrs.

Domingo: Cerrado.

2.2. Vehículo

La empresa contará con un vehículo que será adquirido al contado a la empresa Maritano y Ebensperger, para poder realizar los despachos dentro de la comuna y alrededores.

2.3. Equipos Computacionales:

La empresa Renato Díaz S.A. cuenta en cada uno de sus puntos de ventas con equipos computacionales conectados, por tanto esto implica una inversión en computación para la sala de venta, distribuidos en 2 computadores para la sala de venta y uno para una persona administrativa encargada en la sucursal, esta persona administrativa adicionalmente ingresará mercadería que llegue al local. Además se necesita impresora para los puntos de ventas y para el personal administrativa.

2.4. Software:

Sistema en línea, cada computador deberá contar con sistema Sap y random, estos son destinados a:

Sap: ingresos de compras de mercadería

Random: ventas de mercadería.

Estos deben estar enlazados, ya que cada ingreso debe traspasar a sistema random para que la venta sea expedita y el stock esté regularizado.

2.5. Conexión Internet:

Se contrata conexión a internet con la empresa Entel, la misma conexión que tienen las otras sucursales. El gasto adicional será de \$20.600.-

2.6. Línea de teléfonos:

La conexión de línea telefónica será un gasto que también fue cotizado con la empresa entel, se genera una línea nueva para responder a llamados, ya sea de la sucursal de Chillán o de clientes que necesiten comprar.

2.7. Sistemas de Control

El sistema de control se realizará de forma semanal, las personas encargadas serán las siguientes:

Ventas: Ventas diarias, informadas al Gerente General tras un informe semanal.

Horarios, Atrasos e Inasistencias: Será notificado de forma diaria por el Jefe de local a la persona encargada del departamento de Recursos Humanos ubicado en la sucursal de Chillán, supervisado por el Gerente de operaciones.

Robos o problemas de seguridad: se notificará al Gerente de operaciones de algún robo o extravío de mercadería para que este tome control y realice gestiones necesarias para solucionar el tema.

Inventario: Se realiza semanalmente un control de inventario, para esto se contrata a un persona encargada de inventario, stock y negativos en la sucursal. Semanalmente se enviará a la persona encargada de inventario de la ciudad de

Chillán para supervisar y verificar que los informes emitidos sean correctos, persona experimentada en el tema.

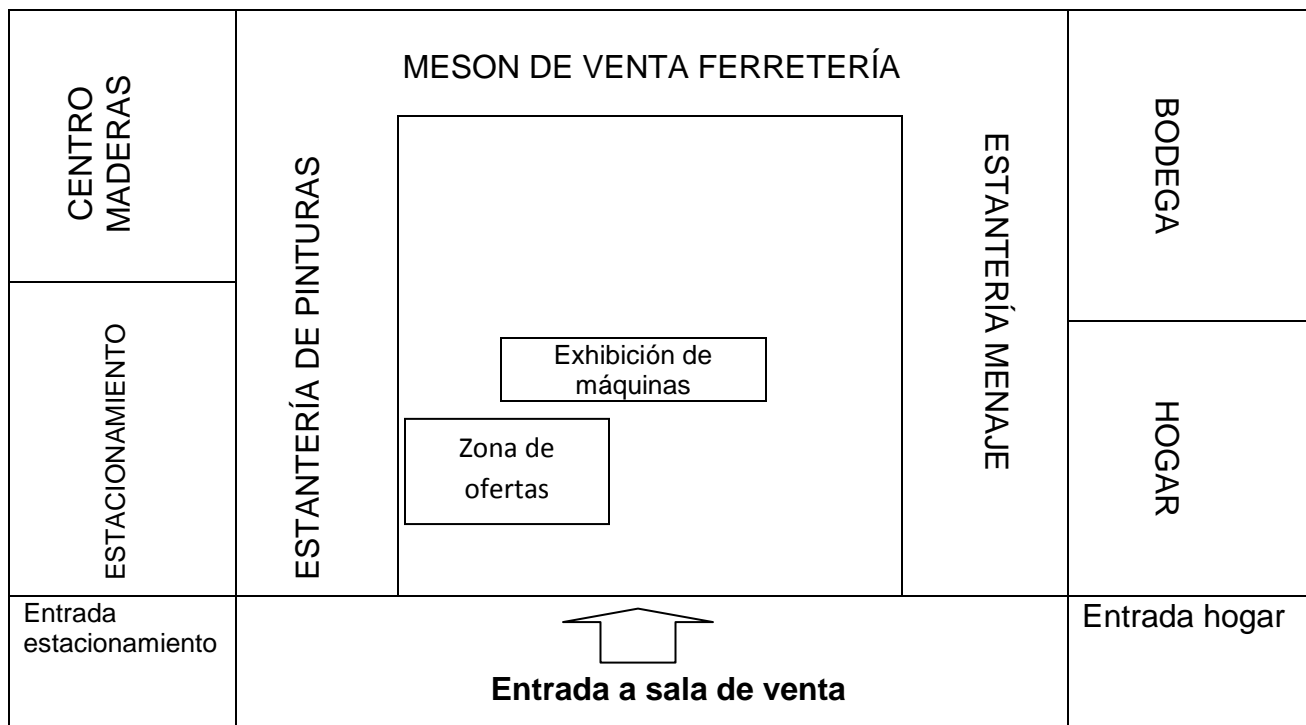
Flujo de dinero: Se seguirá trabajando con la empresa prosegur para el retiro del dinero diariamente al término de la jornada laboral, siendo enviado posteriormente al Banco Santander, con el cual la empresa trabaja hace años.

Compras y stock del local: El sistema de compras en Centro Ferretero Madrid se encuentra centralizado en la oficina administrativa y tras contactos estos son despachados a distintos locales, inventario será fundamental para este procedimiento, ya que gracias a eso se podrán ver los quiebres de stock, incorporación de un producto, etc.

Limpieza del local: persona encargada del orden y limpieza del local que será supervisada por el jefe de local asignado.

2.8. Adaptación de Oficina y Personal

Se destino un local arrendado ubicado en Av. Vicuña Mackenna, a pasos de la plaza y del correo de San Carlos, frente a Supermercado Cordillera. El local contará con una amplia sala de ventas, estacionamiento y una pequeña bodega para la recepción de mercadería.



CAPITULO III

3. ESTUDIO LEGAL

3.1. Normas de Seguridad

POLÍTICA DE PREVENCIÓN DE RIESGOS DE LA EMPRESA RENATO DÍAZ S.A.-

Es Política de Renato Díaz S.A., desarrollar sus actividades poniendo énfasis especial en la protección de su capital humano y también de sus recursos materiales.

Para estos efectos, la empresa asume el compromiso de facilitar las acciones necesarias para identificar, controlar y/o eliminar en la medida posible, los riesgos asociados al trabajo y que pudieran ocasionar accidentes laborales y enfermedades profesionales a los trabajadores propios, como también proteger la integridad física a los clientes y proveedores, evitar daños a los bienes e instalaciones de la empresa e interrupciones no deseadas en los distintos procesos de servicios propios de Renato Díaz S.A.

En el contexto del compromiso de la Compañía con la gestión de los riesgos, Renato Díaz S.A., ha desarrollado un Programa de Control para intentar eliminar en un comienzo los accidentes laborales y potenciales enfermedades profesionales que podrían generarse en las personas que laboran para la empresa, producto del trabajo realizado, además, de dar cumplimiento a la normativa legal aplicable, cumplir con los Procedimientos e Instructivos internos y otros compromisos que pudiera adquirir en el futuro la empresa.

Los Principios rectores de la Política de la empresa son:

- 1) La Seguridad de nuestros colaboradores, proveedores y clientes, es una de las principales responsabilidades de Renato Díaz S.A. y es objeto de su permanente preocupación y dedicación.
- 2) Es condición obligatoria para todos los colaboradores, proveedores como de los clientes, asumir una especial preocupación y compromiso por la seguridad de las personas y de los bienes de la empresa.
- 3) La Seguridad y la Productividad, tienen el mismo nivel de importancia para Renato Díaz S.A., por consiguiente, son inseparables del logro de la eficiencia y eficacia en el desempeño de cada colaborador de la empresa.
- 4) Todo colaborador interno como de los proveedores que laboren para Renato Díaz S.A., deberán apoyar el Programa de Prevención de Riesgos, con el objeto de lograr la eliminación en el tiempo, de los accidentes del trabajo y las interrupciones no programadas, a su vez, dar cumplimiento a la legislación en materias de prevención de riesgos laborales.
- 5) Promover por parte de Renato Díaz S.A, a su personal directo como proveedores, el grado de sensibilización y conciencia por la seguridad y salud ocupacional, aplicando Programas de entrenamiento y capacitación con la colaboración de ACHS y otras partes interesadas, además, de establecer sistemas de controles activos y auditorías, que permitan una mejora continua en materias de seguridad y salud ocupacional.

En la empresa Renato Díaz S.A., tenemos la convicción de que estos compromisos constituyen los principios de nuestra organización y su

aplicación es de responsabilidad de nuestros ejecutivos, supervisores, colaboradores y proveedores.

3.2. Normas Laborales

- **Contrato de trabajo**

Definición de contrato de trabajo.

1. Contrato de trabajo es aquél por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona natural o jurídica, bajo la continuada dependencia o subordinación de la segunda y mediante remuneración.
2. Quien presta el servicio se denomina trabajador, quien lo recibe y remunera, patrono, y la remuneración, cualquiera que sea su forma, Salario. (Art. 22 C.S.T).

Elementos del contrato de trabajo

Para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales:

a) La actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo;
b) La continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador, que faculta a éste para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato. Todo ello sin que afecte el honor, la dignidad y los derechos **(mínimos)** del trabajador en concordancia con los tratados o convenios internacionales que sobre derechos humanos relativos a la materia obliguen al país, y
c) Un Salario como retribución del servicio. Una vez reunidos los tres elementos de que trata este artículo se entiende que existe contrato de trabajo y no deja de serlo por razón del nombre que se le dé ni de otras condiciones o modalidades que se le agreguen, en especial bajo la figura de Contrato de servicio, que es la figura más utilizada para esconder una relación laboral. (Art. 23 C.S.T).

3. El cumplimiento de lo anterior supone la existencia legal de un contrato de trabajo o relación laboral; sin embargo, no es necesaria la existencia de un contrato escrito para demostrar la existencia de una relación laboral, toda vez que la jurisprudencia señala que en este debe primar la realidad frente a los formalismos legales, lo que quiere decir que la sola existencia de los elementos que configuran un contrato de trabajo es suficiente para demostrar la existencia de una relación laboral con todas sus repercusiones legales contenidas en el C.S.T, y en tal caso no hace falta un contrato escrito para probarlo, y caso contrario, (que es muy común en nuestro medio), si existiese un contrato de

servicios, pero la realidad es que se configuran todos los elementos y requisitos de un contrato laboral, tal contrato de servicios será inválido y pasará a convertirse en un contrato laboral con todas las implicaciones contenidas en el código sustantivo del trabajo.

- **Jornada de Trabajo**

La jornada de trabajo del trabajador está formada por el número de horas que el trabajador está obligado a trabajar efectivamente. No se debe confundir con el concepto de horario de trabajo, la jornada representa el número de horas que el trabajador debe prestar su servicio, mientras que el horario fija la hora de entrada y la salida. Entre horario y jornada prevalece la jornada, puesto que el salario que fija el contrato viene determinado por el número de horas que se trabaja

- **Descansos**

Existen tres tipos de descanso laboral de carácter obligatorio para los trabajadores. El descanso dentro de la jornada de trabajo que, no puede ser inferior a media hora, para la colación. A la vez, el descanso semanal, destinado a la reposición de las fuerzas físicas e intelectuales gastas tras un periodo de cinco o seis días trabajados. Finalmente el feriado anual o vacaciones de quince días hábiles, consagrado en el Código del Trabajo en sus artículos 66 al 76.

- **Remuneración**

La remuneración es la contraprestación que percibe el trabajador como consecuencia del contrato de trabajo, y constituye la principal obligación del empleador. Se paga por el trabajo efectivamente efectuado, y se paga aun cuando no presta servicios, dado que el trabajador ha puesto su fuerza de trabajo a disposición del empleador.

Es por esto que también son considerados remuneratorios las vacaciones, los feriados, las enfermedades y determinadas licencias.

El trabajador solo pierde el derecho a la remuneración cuando la ausencia de la prestación se debe a su propia culpa.

- **Protección a la Maternidad**

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 195 del Código del Trabajo, la trabajadora tiene derecho a un descanso de maternidad de doce semanas después del parto. Ahora, de acuerdo con lo establecido en el inciso tercero del

artículo 196, si como consecuencia del alumbramiento se produce una enfermedad comprobada con certificado medico, que implica el ingreso al trabajo por un plazo superior al descanso postnatal, el descanso puerperal o de post natal se prolongara por el tiempo que determine el servicio encargado de la atención medica preventiva o curativa. La mujer que se encuentre en este periodo de descanso postnatal suplementario de maternidad tiene derecho a percibir un subsidio equivalente al promedio de la remuneración mensual neta, del subsidio o de ambos, que se hayan devengado en los tres meses calendario mas próximos al mes en que se inicia la licencia. Ahora, en el evento de otorgarse una licencia post natal suplementario, se prolongará el periodo de fuero materna, por cuando de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 201 del cód. Del trabajo, el fuero maternal de que goza una trabajadora embarazada se extiende hasta un año después de expirado el descanso postnatal, excluido el permiso postnatal parental establecido en el artículo 197 bis.

- **Reglamento Interno**

De conformidad con lo previsto en el artículo 153 del Código del Trabajo, el empleador que tenga contratados normalmente 10 o más trabajadores permanentes tiene la obligación de confeccionar un reglamento interno de orden, higiene y seguridad. El empleador confeccionará el referido reglamento interno de acuerdo a sus necesidades, pero debe contener, a lo menos, las menciones que se señalan en el artículo 154 del Código del Trabajo, esto es, las horas en que empieza y termina el trabajo y las de cada turno, si aquél se efectúa en equipos; los descansos; los diversos tipos de remuneración; el lugar, día y hora de pago de las remuneraciones; las obligaciones y prohibiciones a que estén sujetos los trabajadores; la designación de los cargos ejecutivos o dependientes del establecimiento ante quienes los trabajadores deben plantear sus peticiones, reclamos, consultas y sugerencias; las normas especiales pertinentes a las diversas clases de faenas, de acuerdo con la edad y sexo de los trabajadores y a los ajustes necesarios y servicios de apoyo que permitan al trabajador con discapacidad un desempeño laboral adecuado (Art. 2º transitorio Ley 20.422, de 10.02.2010, Establece normas sobre igualdad de oportunidades e inclusión social de personas con discapacidad); la forma de comprobación del cumplimiento de las leyes de previsión, de servicio militar obligatorio, de cédula de identidad y, en el caso de menores, de haberse cumplido la obligación escolar; las normas e instrucciones de prevención, higiene y seguridad que deban observarse en la empresa o establecimiento; las sanciones que podrán aplicarse por infracción a las obligaciones que señale el reglamento interno, las que sólo podrán consistir en amonestación verbal o escrita y multa de hasta el 25% de la remuneración diaria; el procedimiento a que se someterá la aplicación de las sanciones referidas anteriormente; el procedimiento a que se someterán y las medidas de resguardo y sanciones que se aplicarán en caso de denuncias por acoso sexual y, por último, el procedimiento a que se someterán los reclamos que se deduzcan por infracción

al principio de igualdad de remuneraciones entre hombres y mujeres que presten un mismo trabajo. Respecto de las materias de higiene y seguridad que debe contener el reglamento interno, cabe señalar que se puede establecer las obligaciones a que quedan sujetos los trabajados como, por ejemplo, el uso correcto y cuidado de los elementos de protección personal; el uso de todos los elementos, aparatos o dispositivos destinados a la protección contra riesgos; la conservación y buen trato de los elementos de trabajo entregados para el uso del trabajador; la obligatoriedad de cada cual de dar cuenta de todo síntoma de enfermedad profesional que advierta o de todo accidente que sufra por leve que sea; el acatamiento de todas las normas internas sobre métodos de trabajo u operaciones o medidas de higiene y seguridad, etc. Sobre esta materia puede establecer también prohibiciones como, por ejemplo, retirar o dejar inoperante elementos o dispositivos de seguridad e higiene instalados en la empresa; destruir o deteriorar material de propaganda visual o de otro tipo destinado a la promoción de la prevención de riesgos; operar o intervenir maquinarias o equipos sin autorización, etc.

- **Protección al Trabajador**

El artículo 3° del Decreto Supremo N° 594, de 2000, del Ministerio de Salud, que aprueba el Reglamento sobre Condiciones Sanitarias y Ambientales Básicas en los Lugares de Trabajo, señala que el empleador está obligado a mantener en los lugares de trabajo las condiciones sanitarias y ambientales necesarias para proteger la vida y la salud de los trabajadores que en ellos se desempeñan, sean éstos dependientes directos suyos o lo sean de terceros contratistas que realizan actividades para él. Por su parte, el artículo 11 de dicha normativa establece que los lugares de trabajo deben mantenerse en buenas condiciones de orden y limpieza. A su vez, el artículo 6° de tal normativa prescribe que las paredes interiores de los lugares de trabajo, los cielos rasos, puertas y ventanas y demás elementos estructurales, deben ser mantenidos en buen estado de limpieza y conservación, y serán pintados, cuando el caso lo requiera, de acuerdo a la naturaleza de las labores que se ejecutan. De esta manera, conforme a lo antes indicado, es responsabilidad del empleador cumplir con las normas sanitarias básicas en los lugares de trabajo, pudiendo el trabajador denunciar tales infracciones al Servicio de Salud conforme lo establece el artículo 2° del señalado D. S. N° 594. Sin perjuicio de lo anterior, el trabajador también podría interponer la denuncia en la Inspección del Trabajo respectiva toda vez que conforme al artículo 191 del Código del Trabajo, la Dirección del Trabajo también tiene competencia para fiscalizar normas de higiene y seguridad en el trabajo.

- **Comité paritario de Higiene y Seguridad**

Los objetivos del Comité Paritario son los de asesorar e instruir a los trabajadores para la correcta utilización de los instrumentos de protección, vigilar el

cumplimiento tanto por parte de las empresas como de los trabajadores, de las medidas de prevención, higiene y seguridad; investigar las causas de los accidentes del trabajo y enfermedades profesionales que se produzcan en la empresa; decidir si el accidente o la enfermedad profesional se debió a negligencia inexcusable del trabajador; indicar la adopción de todas las medidas de higiene y seguridad que sirvan para la prevención de los riesgos profesionales; cumplir con las demás funciones o misiones que le encomiende el organismo administrador del seguro (mutual de seguridad o Servicio de Salud), y, por último, promover la realización de cursos de adiestramiento destinados a la capacitación profesional de los trabajadores.

- **Organización Sindical**

Para constituir un sindicato en una empresa que tiene contratados a 50 trabajadores o menos se requiere la participación de un mínimo de 8 trabajadores. Contándose con tal quórum puede concurrirse a la Oficina de Relaciones Laborales de la Inspección del Trabajo en cuya jurisdicción se encuentre la empresa a efecto de solicitar un modelo de estatuto, el que deberá adecuarse a las necesidades del sindicato que se formará. Una vez redactados los estatutos que se aprobarán en la asamblea constitutiva se puede solicitar en la referida Inspección la designación de un ministro de fe para que verifique el cumplimiento de los requisitos y formalidades en el acto de constitución y elección de la directiva sindical. Es del caso señalar que de conformidad con lo previsto en el inciso 3º del artículo 221 del Código del Trabajo, los trabajadores que concurren a la constitución de un sindicato de empresa, gozan de fuero laboral desde los 10 días anteriores a la celebración de la respectiva asamblea constitutiva y hasta 30 días de realizada, fuero que no puede exceder de 40 días. Finalmente, cabe agregar que para la primera elección del directorio son candidatos todos los trabajadores que concurren a la referida asamblea constitutiva

- **Negociación Colectiva**

Al respecto hay que distinguir si en la empresa existe o no contrato colectivo vigente. En caso de no existir, conforme lo establece el artículo 317 del Código del Trabajo, los trabajadores pueden presentar al empleador un proyecto de contrato colectivo en el momento que lo estimen conveniente. Por el contrario, si en la empresa existiere un contrato colectivo vigente, de acuerdo a lo previsto en el

artículo 322 la presentación del proyecto debe efectuarse no antes de 45 días ni después de 40 días anteriores a la fecha de vencimiento de dicho contrato.

- **Seguridad Social**

- **Asignación Familiar**

De conformidad con lo establecido en el artículo 12 del D.F.L. N° 150, de 1982, la asignación familiar se paga mensualmente considerándose cada mes como de treinta días. El monto que se pague debe guardar directa relación con el período por el cual se haya percibido remuneración imponible, de manera que si dicho período resulta disminuido, el beneficio se reduce proporcionalmente. Con todo, si el período por el cual se recibe remuneración imponible alcanza a 25 o más días en el mes respectivo, la asignación familiar se devenga completa. Ahora bien, en el caso que el trabajador tenga períodos sucesivos de remuneraciones imponibles con distintos empleadores, podrá acreditar mensualmente ante el Organismo administrador del Sistema Único de Prestaciones Familiares con que compense el empleador con el que más días de remuneración imponible tuvo, presentando un certificado de cada empleador que acredite los días de remuneración imponible del respectivo mes a que dio origen cada relación laboral. Finalmente, cabe señalar que no procede multiplicar por dos los días comprendidos en los períodos trabajados en forma paralela, ya que cada día sólo puede contarse por uno

- **Seguro de desempleo**

En primer lugar, cabe señalar que para tener derecho a gozar de los beneficios que se establecen en el Seguro de Cesantía establecido en la ley 19.728, el trabajador y el empleador deben haber cotizado mensualmente los porcentajes legales al fondo individual de cesantía en la Administradora de Fondos de Cesantía. En efecto, el trabajador podrá acceder a las prestaciones con cargo a su Cuenta Individual por Cesantía si cumple las siguientes exigencias: a) que el contrato de trabajo haya terminado por algunas de las causales de los artículos 159, 160 ó 161 del Código del Trabajo o por la figura del despido indirecto, y b) que registre 12 cotizaciones mensuales, continuas o discontinuas, en su Cuenta Individual de Cesantía desde su afiliación al Seguro o desde la fecha en que se devengó el último giro a que hubiere tenido derecho conforme a la ley.

- **Cotizaciones previsionales**

El inciso 5° del artículo 2 del D.L. N° 3.500, de 1980. Establece que el empleador deberá comunicar la iniciación o la cesación de los servicios de sus trabajadores, a la Administradora de Fondos de Pensiones en que éstos se encuentren afiliados,

dentro del plazo de treinta días contados desde dicha iniciación o término. La infracción a esta norma es sancionada por los Servicios del Trabajo con una multa a beneficio fiscal equivalente a 0,2 unidades de fomento.

- **Licencias médicas**

De conformidad con lo previsto en el artículo 4 de D.F.L. N° 44, de 1978, del Ministerio del Trabajo y Previsión Social, para tener derecho a los subsidios se requiere un mínimo de seis meses de afiliación a un régimen de seguridad social y de tres meses de cotizaciones dentro de los seis meses anteriores a la fecha inicial de la licencia médica correspondiente. En caso que el trabajador esté contratado diariamente por turnos o por jornadas deberá contar, además del período mínimo de afiliación precedentemente señalado con, a lo menos, un mes de cotizaciones dentro de los seis meses anteriores a la fecha inicial de la respectiva licencia.

- **Seguro de accidente de trabajo**

En primer término, debe señalarse que existen dos tipos de accidentes, por una parte el accidente común, que es tratado conforme a las condiciones del plan de salud que el trabajador haya convenido con su Isapre o de acuerdo a la modalidad de atención que utilice en caso de estar afiliado a Fonasa y, por otra parte, el accidente laboral, que es tratado conforme a la ley de Accidentes del Trabajo y Enfermedades Profesionales, caso en el cual el tratamiento debe realizarse en la mutual de empleadores a la que esté afiliado el empleador o en los hospitales, postas o policlínicos en caso que el empleador no esté afiliado a alguna mutual. Ahora bien, la calificación del accidente, esto es, si es de origen común o del trabajo le corresponde a las entidades competentes, vale decir, a las Compin, Isapres, Unidades de Licencias Médicas y Mutualidades de Empleadores y, en última instancia a la Superintendencia de Seguridad Social. De esta forma, si el trabajador accidentado es tratado por un médico particular, la tipificación en la licencia médica que éste haga del accidente será una mera proposición, correspondiendo un pronunciamiento formal de una de las instituciones antes señaladas.

Fuente: www.direcciondeltrabajo.cl

3.3. Ampliación de giro comercial

La empresa Renato Díaz S.A., para llevar a la práctica la nueva sucursal en San Carlos, desde el punto de vista tributario, dispone de dos alternativas; una de ellas es hacer apertura de sucursal, y la otra es la creación de una sociedad.

Para la ampliación de giro, se informara al SII este nuevo servicio. Este trámite se realiza a través de la página WEB, www.sii.cl, para lo cual el contribuyente deberá seguir los siguientes pasos:

- Ingresar al sitio web del SII (www.sii.cl).
- Seleccionar la opción “**Ampliación y Eliminación de Giro**”, disponible en la sección Registro de Contribuyentes.
- Identificarse con su Clave Secreta o Certificado Digital
- Seleccionar los datos comerciales que se desean agregar luego Presionar el botón “Aceptar”.
- Finalmente, aparecerá en pantalla un certificado solemne indicando que su solicitud de cambio ha sido recibido exitosamente por el SII.

3.4. Constitución de Sociedad

La segunda opción corresponderá a la creación de una sociedad, con Rut distinto, con declaración anual de renta presunta.

Para la creación de esta nueva sociedad se deberán realizar los siguientes trámites:

- A través de un abogado se redacta una escritura de sociedad. Honorario abogado \$200.000
- Legalización de escritura en Notaria y publicación en el Diario oficial \$ 60.000
- Inscripción de dicha sociedad en el registro de comercio, \$ 11.600.- (aportes capital social que van desde \$ 100.000.- a \$3.000.000.-)
- Informar al SII a través del formulario 4415 la iniciación de la nueva sucursal.
- Confeción de boletas y facturas, según cotización en Imprenta Ícaro, estas se emiten cada 5 meses, por lo tanto se aumenta la cantidad a emitir
- Realizar timbraje de boletas y facturas en el SII con formulario 3230.

CAPITULO IV

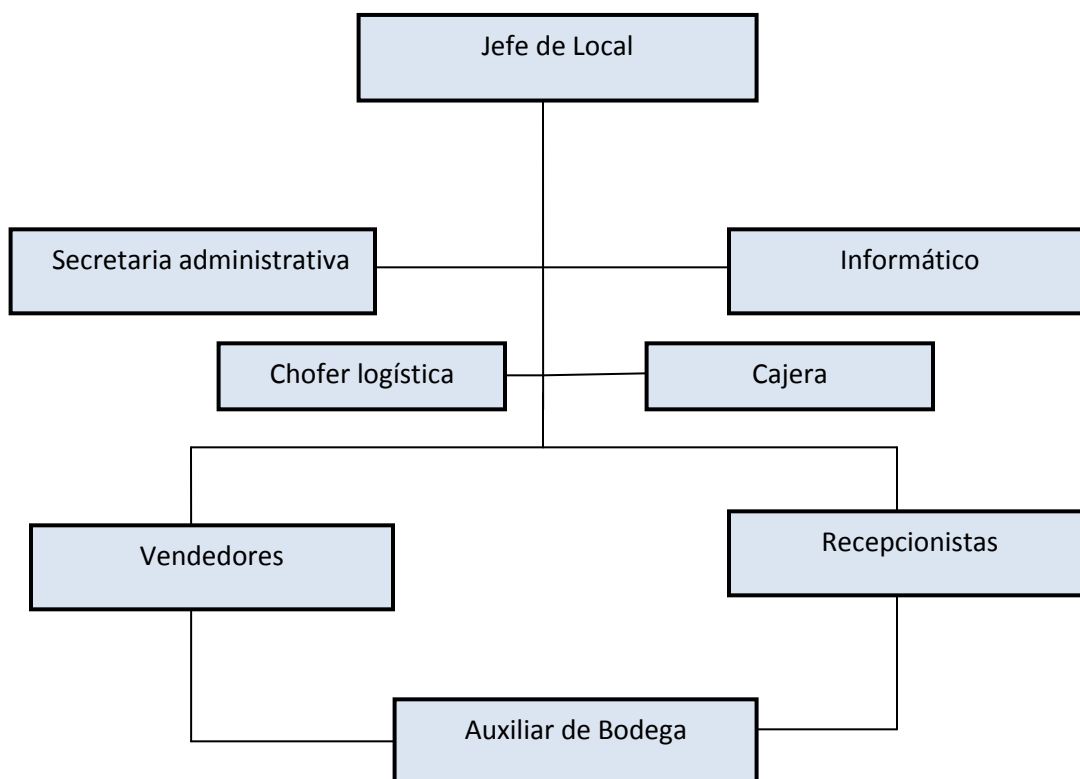
4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

4.1. Requerimiento de personal

De acuerdo al análisis interno de la empresa, se considera necesario la contratación de nuevo personal, se requerirá capacitación del personal por parte del informático de la empresa en los distintos puntos de venta, para la inducción de las nuevas aplicaciones del sistema actual, capacitación a los vendedores e inducción para poder atender de mejor manera al cliente.

Inducción al personal administrativo y el cargo de Jefe de local se asignará a una persona con experiencia que trabaja hace años en la empresa o conozca el sistema.

Estructura Organizacional de la nueva sucursal en San Carlos



Fuente: Elaboración Propia

Tabla No.5 Descripción de cargo: Jefe Local

Nombre del Cargo	Tareas a desarrollar	Análisis del cargo
------------------	----------------------	--------------------

Jefe de Local	<ul style="list-style-type: none"> - Administración de la empresa - Contratación y administración del personal - Administración financiera - Análisis informes de gestión 	<p>Requisitos intelectuales: Estudios superiores en áreas de administración y finanzas. (Requisito no excluyente) y experiencia de trabajo en alguno de nuestros locales.</p> <p>Requisitos físicos: Acorde con el cargo</p> <p>Responsabilidades: Supervisa la gestión de todos los mandos medios del organigrama</p> <p>Condiciones de trabajo: Oficina sucursal San Carlos</p>
---------------	---	---

Tabla No.6 Descripción de cargo: Informático

Nombre del Cargo	Tareas a desarrollar	Análisis del cargo
Informático	<ul style="list-style-type: none"> -Implementar y mantener la aplicación del sistema de compra y ventas de la empresa. -Mantenión periódica de equipos computacionales y actualizaciones necesarias. -Mantenión del sistema software. -Capacitación del personal. 	<p>Requisitos intelectuales: Técnico en informática.</p> <p>Requisitos físicos: Acorde con el cargo</p> <p>Responsabilidades: Depende de los requerimientos del Jefe de Local y Gerencia de Chillán</p> <p>Condiciones de trabajo: Oficina sucursal San Carlos</p>

Tabla No.7 Descripción de cargo: Administrativo

Nombre del Cargo	Tareas a desarrollar	Análisis del cargo
Administrativo	<ul style="list-style-type: none"> -Generar y entregar informes de ventas mensuales al gerente. -Solicitud de compras de mercadería e insumos. -Control y archivo. -Trámites bancarios. 	<p>Requisitos intelectuales: Estudios superiores en administración de empresas (requisitos no excluyentes).</p> <p>Requisitos físicos: Acordes al cargo.</p> <p>Responsabilidades: Depende de los requerimientos del Jefe de Local y Gerencia de Chillán</p> <p>Condiciones de trabajo: Oficina sucursal San Carlos</p>

Tabla No.8 Descripción de cargo: Cajera

Nombre del Cargo	Tareas a desarrollar	Análisis del cargo
Cajera	-Atención de público. -Entregas diarias a proseguir. -Arqueo de Caja	Requisitos intelectuales: Experiencia en actividad de cajera. Estudios financieros o curso cajera bancaria. Requisitos físicos: Acordes al cargo. Responsabilidades: Depende de los requerimientos del Jefe de Local Condiciones de trabajo: Oficina sucursal de San Carlos

Tabla No.9 Descripción de cargo: Personal puntos de venta

Nombre del Cargo	Tareas a desarrollar	Análisis del cargo
Personal puntos de venta	-Atención al cliente de la mejor manera, según capacitación dictada. -Generar boletas y facturas. -Preocuparse de que su venta termine de la mejor manera, para que el cliente quede satisfecho y vuelva en otra oportunidad.	Requisitos intelectuales: Enseñanza media completa, experiencia en ventas. Requisitos físicos: Acordes con el cargo. Responsabilidades: Depende directamente del Jefe del local En el área administrativa depende del administrativo de la empresa Condiciones de trabajo: Oficinas puntos de ventas de sucursal San Carlos

Tabla No.10 Descripción de cargo: Recepcionista

Nombre del Cargo	Tareas a desarrollar	Análisis del cargo
Recepcionista	-Encargado de la recepción diaria de la mercadería según información por personal de adquisiciones de Chillán. -Reportar cualquier anomalía en la recepción, para posterior reclamo con el proveedor.	Requisitos intelectuales: Enseñanza media completa. Experiencia el rubro. Requisitos físicos: Acordes al cargo. Responsabilidades: Dependencia directa del Jefe de Local Condiciones de trabajo: Bodega sucursal San Carlos

Tabla No.11 Descripción de cargo: Auxiliares

Nombre del Cargo	Tareas a desarrollar	Análisis del cargo
Auxiliares	<p>Retirar de los puntos de ventas las bolsas de valijas y cargas en general y órdenes de transporte .Cargar y acomodar las encomiendas en el maletero de la maquina. Entregar las encomiendas en oficinas de destino.</p>	<p>Requisitos intelectuales: Enseñanza media completa. Requisitos físicos: Acorde con su cargo. Responsabilidades: Dependencia directa del personal puntos de venta Dependencia directa del conductor máquina Condiciones de trabajo: Maquinaria asignada.</p>

CAPITULO V

5. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1. Cálculo Flujo Económico

Para la determinación del flujo económico se consideraron los siguientes datos adicionales:

- Horizonte de evaluación: 5 años
- Tasa de Interés: 11,64%
- Las ventas anuales a partir del año 2 se proyectan con un aumento del 6%
- Publicidad radial total: \$ 447.500 por 5 meses
- Pendones publicitarios: \$ 12.000 por cada punto de venta (4 localidades).
- Honorario abogado: \$ 200.000
- Gastos notaria: \$ 60.000
- Inscripción escritura: \$ 11.600
- Para la nueva sucursal se destina 1 grúa para San Carlos, estas grúas se obtienen de la empresa relacionada Renta Equipos Madrid. Cobrando mensualmente un valor de \$750.000.- por el arriendo de esta.
- Se le exigirá una rentabilidad de un 25,44% al proyecto.
- El Proyecto será financiado con un 60% de capital propio y el 40% restante con un préstamo bancario

Posteriormente se procedió a realizar las siguientes operaciones:

INVERSION DE ACTIVOS FIJOS					
ACTIVO	CANTIDAD	PRECIO UNIT	PRECIO TOTAL	VALOR RESIDUAL	VIDA UTIL (AÑOS)
Vehículo	1	5.500.000	5.500.000	100.000	10
Muebles de oficina	6	65.000	390.000	5.000	10
Computador	3	300.000	900.000	15.000	10
Impresora multifuncional	3	50.000	150.000	5.000	10
Sillas de oficina	6	9.000	54.000	5.000	10
Estanterías para productos	8	20.000	160.000	4.000	10
TOTALES	-	5.944.000	7.154.000	-	-

CUOTA	$(\text{préstamo} \times \text{interés}) \times (\text{interés} + 1)^n$ $(1 + \text{interés})^{\text{periodo}} - 1$
Cuota = $\frac{(66301852 \times 0,1164) \times (1+0,1164)^5}{(1 + 0,1164)^n - 1}$	
Cuota = 18.328.006	

Cuadro de Amortización				
AÑO	CUOTA	INTERES	AMORTIZACION	SALDO
				66.661.852
1	18.328.006	7759440	10568566	56093286
2	18.328.006	6529258	11798748	44294538
3	18.328.006	5155884	13172122	31122417
4	18.328.006	3622649	14705357	16417060
5	18.328.006	1910946	16417060	0

Costos Variables:

El Consumo anual de mercadería se estima en un 70% del volumen de las ventas del año.-

AMORTIZACION GPM

Otros gastos de
puesta en marcha

Gasto	Valor	I
Pendones	48.000	
Honorarios Abogado	200.000	
Gastos Notariales	60.000	
Publicidad	447.500	X 5 meses
Internet	20.600	
Inscripción	11.600	
Gastos Gral. remodelación local	155.000.000	
Total	155.787.700	155.787.700/5 Amortización G.P.M.

CALCULO CAPITAL DE TRABAJO

Calculo Capital de Trabajo						
Ingresos Mensuales 1er Semestre						
Mes	1	2	3	4	5	6
Ingresos mensuales	14.678.438	14.653.765	13.092.546	12.647.384	12.596.356	12.494.563
Cuentas x cobrar		8.807.063	8.792.259	7.855.528	7.588.430	7.557.814
Costos Var.	(10.274.907)	(10.257.636)	(9.164.782)	(8.853.169)	(8.817.449)	(8.746.194)
Ctos. Fijos	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)
Gastos Puesta en Marcha	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)
Flujo de efectivo	(3.712.931)	5.086.730	4.603.561	3.533.281	3.250.875	3.189.721
Fl.Efect.Acumul.	(3.712.931)	1.373.800	5.977.361	9.510.641	12.761.517	15.951.237

Ingresos Mensuales 2do Semestre						
Mes	7	8	9	10	11	12
Ingresos mensuales	12.653.456	12.784.567	13.245.678	13.876.456	14.576.435	14.975.634
Cuentas x cobrar	7.496.738	7.592.074	7.670.740	7.947.407	8.325.874	8.745.861
Costos variables	(8.857.419)	(8.949.197)	(9.271.975)	(9.713.519)	(10.203.505)	(10.482.944)
Ctos. Fijos	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)	(5.520.000)
Gastos puesta en marcha	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)	(2.596.462)
Flujo de efectivo	3.176.313	3.310.982	3.527.982	3.993.882	4.582.342	5.122.089
Fl.Efect.Acumul.	19.127.550	22.438.531	25.966.513	29.960.395	34.542.737	39.664.826
SE REQUIERE UN CAPITAL DE TRABAJO DE : 3.712.931						

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS

Depreciación de activos fijos						
Inversión	Unidades	Precio	Valor Residual	Años de vida útil	Depreciación lineal	Total depreciacion
Vehículo	1	5.500.000	100.000	10	540.000	540.000
Muebles de oficina	6	65.000	5.000	10	6.000	36.000
Computador	3	300.000	15.000	10	28.500	85.500
Impresora multifuncional	3	50.000	5.000	10	4.500	13.500
Sillas de oficina	6	9.000	3000	10	600	3.600
Estanterías para productos	8	20.000	4.000	10	1.600	12.800
Totales		5.944.000				691.400

PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES POR PERIODO

MES	ITEM	PERIODO				
		1	2	3	4	5
ENERO	VENTAS	14.678.438	15.559.144	16.492.693	17.482.255	18.531.190
	CTAS X COBRAR		8.985.380	9.524.503	10.095.973	12.740.157
FEBRERO	VENTAS	14.653.765	15.532.991	16.464.970	17.452.869	18.500.041
	CTAS. X COBRAR	8.807.063	9.335.487	9.895.616	10.489.353	11.118.714
MARZO	VENTAS	13.092.546	13.878.099	14.710.785	15.593.432	16.529.038
	CTAS. X COBRAR	8.792.259	9.319.795	9.878.982	10.471.721	11.100.024
ABRIL	VENTAS	12.647.384	13.406.227	14.210.601	15.063.237	15.967.031
	CTAS. X COBRAR	7.855.528	8.326.859	8.826.471	9.356.059	99.17.423
MAYO	VENTAS	12.596.356	13.352.137	14.153.266	15.002.462	15.902.609
	CTAS. X COBRAR	7.588.430	8.043.736	8.526.360	9.037.942	9.580.219
JUNIO	VENTAS	12.494.563	13.244.237	14.038.891	14.881.224	15.774.098
	CTAS. X COBRAR	7.557.814	8.011.282	8.491.959	9.001.477	9.541.566
JULIO	VENTAS	12.653.456	13.412.663	14.217.423	15.070.469	15.974.697
	CTAS. X COBRAR	7.496.738	7.946.542	8.423.335	8.928.735	9.464.459
AGOSTO	VENTAS	12.784.567	13.551.641	14.364.739	15.226.624	16.140.221
	CTAS. X COBRAR	7.592.074	8.047.598	8.530.454	9.042.281	9.584.818
SEPTIEMBRE	VENTAS	13.245.678	14.040.419	14.882.844	15.775.814	16.722.363
	CTAS. X COBRAR	7.670.740	8.130.985	8.618.844	9.135.974	9.684.133
OCTUBRE	VENTAS	13.876.456	14.709.043	15.591.586	16.527.081	17.518.706
	CTAS. X COBRAR	7.947.407	8.424.251	8.929.706	9.465.489	10.033.418
NOVIEMBRE	VENTAS	14.576.435	15.451.021	16.378.082	17.360.767	18.402.413
	CTAS. X	8.325.874	8.825.426	9.354.952	9.916.249	10.511.224

	COBRAR					
DICIEMBRE	VENTAS	14.975.634	15.874.172	16.826.622	17.836.220	18.906.393
	CTAS. X COBRAR	8.745.861	9.270.613	9.826.849	10.416.460	11.041.448

FLUJOS DE CAJA

ITEM	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		162.275.278	172.011.795	182.332.505	193.272.453	204.868.800
Cuentas x Cobrar		88.379.786	102.667.954	108.828.031	115.357.713	124.317.601
Costos Variables		(113.592.695)	(120.408.256)	(127.632.752)	(135.290.717)	(143.408.160)
Costos Fijos Anuales		(66.240.000)	(66.240.000)	(66.240.000)	(66.240.000)	(66.240.000)
Intereses		(7.759.440)	(6.529.258)	(5.155.884)	(3.622.649)	(1910.946)
Depreciación Activo Fijo/GPM		31.777.340	31.777.340	31.777.340	31.777.340	31.777.340
PEA				-		
Utilidad antes del Impto. a la Renta		31.285.590	49.724.894	60.354.561	71.699.460	85.849.955
Impto. a la Renta		(5.318.550)	(8.453.232)	(10.260.275)	(12.188.908)	(14.594.492)
Utilidad después del Impto.		25.967.040	41.271.662	50.094.285	59.510.551	71.255.463
Ingresos No Tributables						
Préstamo	66.661.852	-	-	-	-	-
Egresos No Tributables						
PEA						
Amortización de Capital		(10.568.566)	(11.798.748)	(13.172.122)	(14.705.357)	(16.417.060)
Inversión de Activo Fijo/ Gtos. Puesta en Marcha	(162.941.700)	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	(3.712.931)					3.712.931
Gtos. No Desembolsables						

Depreciación Inversión		31.777.340	31.777.340	31.777.340	31.777.340	31.777.340
Flujo de caja net	(99.992.778)	104.428.444	152.246.810	179.148.350	207.792.546	247.434.091

Cálculo Indicadores de Rentabilidad Flujo Económico

$$\begin{aligned}
 \text{VAN} = & \text{Periodo } 0 & 1 & 2 & 3 & 4 \\
 & \$-99.992.778 + \frac{\$104.428.444}{(1.2544)^1} + \frac{\$152.246.810}{(1.2544)^2} + \frac{\$179.148.350}{(1.2544)^3} + \frac{\$207.792.546}{(1.2544)^4} \\
 & + \frac{\$247.434.091}{(1.2544)^5}
 \end{aligned}$$

$$\text{VAN} = \$-99.992.778 + \$83.249.716 + \$96.755.600 + \$90.762.129 + \$83.923.924 + \$79.667.155$$

$$\text{VAN} = \$ 334.365.746$$

Interpretación: El proyecto aumentara la riqueza de la empresa en **\$334.365.746**

TIR = 130%

Interpretación: La rentabilidad máxima que se le puede exigir al proyecto es de un 130 %

PRI:

Año	Flujo Descuento	Saldo Inversión
0		(\$99.992.778)
1	\$ 83.249.716	(\$16.743.062)
2	\$ 96.755.600	\$80.012.538
3	\$ 90.762.129	\$170.774.667
4	\$ 83.923.924	\$254.698.591
5	\$ 79.667.155	\$334.365.746

Interpretación: Al segundo año la empresa recupera su Inversión Inicial

$$\text{IR: } \frac{\$334.365.746 + 99.992.778}{\$99.992.778} = \frac{\$434.358.525}{\$99.992.778} = 4,34$$

Interpretación: Por cada peso que la empresa invierta, generara un flujo de \$ 4,34

$$\text{IVAN: } \frac{\$334.365.746}{\$99.992.778} = 4$$

Interpretación: Por cada peso que la empresa invertirá, su riqueza aumentara en \$ 4

CALCULO FLUJO CAJA NETO PURO

ITEM	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		162.275.278	172.011.795	182.332.505	193.272.453	204.868.800
Cuentas x Cobrar		88.379.786	102.667.954	108.828.031	115.357.713	124.317.601
Costos Variables		(113.592.695)	(120.408.256)	(127.632.752)	(135.290.717)	(143.408.160)
Costos Fijos Anuales		(66.240.000)	(66.240.000)	(66.240.000)	(66.240.000)	(66.240.000)
Depreciación Act. Fijo/ G.P.M		(31.777.340)	(31.777.340)	(31.777.340)	(31.777.340)	(31.777.340)
PEA		-				
Utilidad antes del Impto. a la Renta		39.045.030	56.254.152	65.510.445	75.322.109	87.760.901
Impto. a la Renta		(6.637.655)	(9.563.206)	(11.136.776)	(12.804.759)	(14.919.353)
Utilidad después del Impto.		32.407.375	46.690.946	54.373.669	62.517.350	72.841.548
Ingresos No Tributables						
Préstamo	0	-	-	-	-	-
Egresos No Tributables						
PEA						
Inversión de Activo Fijo/ Gtos. Puesta en Marcha	(162.941.700)	-	-	-	-	-
Capital de Trabajo	(3.712.931)					3.712.931
Gtos. No Desembolsables						
Depreciación Inversión		31.777.340	31.777.340	31.777.340	31.777.340	31.777.340
Flujo de caja net	(166.654.631)	135.637.119	181.413.385	206.035.124	232.134.150	268.934.267

CALCULO VAN.

Periodo	0	1	2	3	4
VAN =	<u>-\$ 166.654.631</u>	<u>+\$135.637.119</u>	<u>+\$181.413.385</u>	<u>+\$ 206.035.124</u>	<u>+\$232.134.150</u>
		(1.2544)^1	(1.2544)^2	(1.2544)^3	(1.2544)^4

$$\frac{5}{\$268.934.267} \\ (1.2544)^5$$

$$\text{VAN} = \$-166.654.631 + 108.129.081 + \$115.291.486 + \$104.383.805 + \$93.755.090 + \\ \$86.589.636$$

$$\text{VAN} = \$ 341.494.467$$

Interpretación: El proyecto aumentara la riqueza de la empresa en **\$341.494.467**

$$\text{TIR} = 97,2\%$$

Interpretación: La rentabilidad máxima que se le puede exigir al proyecto es de un 97,2 %

PRI:

Año	Flujo Descuento	Saldo Inversión
0		(\$166.654.631)
1	\$ 108.129.081	(\$ 58.525.550)
2	\$ 115.291.486	\$ 56.765.936
3	\$ 104.383.805	\$ 161.149.741
4	\$ 93.755.090	\$ 254.904.831
5	\$ 86.589.636	\$ 341.494.467

Interpretación: Al segundo año la empresa recupera su Inversión Inicial

$$\text{IR: } \frac{\$341.494.467 + 166.654.631}{\$166.654.631} = \frac{\$508.149.098}{\$166.654.631} = 3,05$$

Interpretación: Por cada peso que la empresa invierta, generara un flujo de \$ 3,05

$$\text{IVAN: } \frac{\$341.494.467}{\$166.654.631} = 2,05$$

Interpretación: Por cada peso que la empresa invertirá, su riqueza aumentara en \$ 2,05

5.2. CONCLUSIONES

Al finalizar este proyecto Estudio de factibilidad económico y financiero, del servicio de Nueva sucursal en la comuna de San Carlos”, de la empresa Centro Ferretero Madrid de Chillán, se concluye:

Que la instauración de esta nueva sucursal, sería una decisión favorable en el ámbito económico y mejoraría el posicionamiento de la empresa en la comuna de San Carlos, lo anterior de acuerdo a los resultados obtenidos del indicador VAN, ya que tanto en la evaluación económica y financiera entregan resultados positivos, es decir, en el flujo económico el proyecto aumentara la riqueza de la empresa en \$ 334.365.746.-

La principal razón de que los indicadores de rentabilidad son favorables para este proyecto, se deben principalmente a que la empresa Centro Ferretero Madrid, es una empresa consolidada en el rubro ferretero y cuenta con gran parte de la implementación necesaria, por tanto hace factible poner en marcha este proyecto.

ANEXO 1

1º Encuesta al potencial cliente de compras Retail.

“Encuesta para estudio de incorporación de una nueva sucursal de Centro Ferretero Madrid en la comuna de San Carlos”

Localidad de residencia:.....

1.- ¿Con que frecuencia visita una ferretería?

	Frecuencia	\$ compras aproximados
a.- Diariamente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
b.- Semanalmente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
c.- Quincenalmente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
d.- Mensualmente	<input type="text"/>	<input type="text"/>
f.- Anualmente	<input type="text"/>	<input type="text"/>

2.- ¿Cada cuánto tiempo realiza una reparación en su hogar?

- a.- OCACIONALMENTE
- b.- SIEMPRE → Pasar a la pregunta 4
- c.- NUNCA

3.- En la empresa contamos con distintos centros de distribución, ¿qué área le interesa que se potenciar en la comuna?

- a. Maderas
- b. Hogar
- c. Ferretería
- d. Construcción
- e. Otros → Especifique.....

5.- De acuerdo a lo observado tiene conocimiento que otra empresa preste este mismo servicio en su localidad.

- a.- SI ¿Cuál?
- b.- NO

6.- Considera necesario que la empresa Centro Ferretero Madrid cuente con una sucursal en la ciudad de San Carlos?

- a.- SI (Si contesta SI) pasa a la pregunta siguiente
- b.- NO (Si contesta NO) la encuesta termina acá.

Muchas Gracia

7.- Si existiera una nueva sucursal, Ud. Utilizaría este servicio?

- a.- SI (Si contesta SI) pasa a la pregunta siguiente
- b.- NO (Si contesta NO) la encuesta termina acá,

Muchas Gracias

8., ¿Ha comprado en alguna de la sucursal de la ciudad de Chillán?

SI (Si contesta SI) pasa a la pregunta siguiente.

NO (Si contesta NO) La encuesta termina acá.

9.- ¿Qué le gustaría que cambie?

.....

.....

Muchas Gracias

ANEXO 2

“Encuesta para estudio de incorporación de una nueva sucursal de Centro Ferretero Madrid en la comuna de San Carlos al personal interno de Centro Ferretero Madrid”

Cargo en la empresa :

1.- ¿Los usuarios o clientes, consultan por la posibilidad de apertura de local en San Carlos?

- a. Sí → Pasar a la pregunta 2
b. No → Pasar a la pregunta 2

2.- Semanalmente, ¿Cuántos usuarios consultan por la posibilidad de apertura del local?

- a. Entre 5 -10 personas
b. Entre 11 y 20 personas
c. Entre 21 y más personas

3.- De lo que usted ha observado, ¿Cuántos clientes de San Carlos visitan la tienda?

- a. 1-2 b. 3-4 c. 5-6
d. 7-8 e. 9-10 f. 11-12
g. 13-14 h. 15-16 i. 17 y más

4.- ¿Qué tipo de productos son los mas requeridos por los clientes de San Carlos?

- a. Construcción
b. Hogar

- c. Ferretería
- d. Maderas
- e. Otros → Especifique _____

5.- ¿Cuánto compran los clientes frecuentes que provienen de San Carlos mensualmente?

- a. entre \$ 50.000.- a \$ 100.000.-
- b. entre \$ 100.001.- a 200.000.-
- c. más de \$ 200.000.-

6.- ¿Mensualmente, cuantos son los despachos que realizan a San Carlos aproximadamente?

- a. 1 a 5
- b. 6 a 10
- c. 10 a 20
- d. más de 20 despachos.

7.- De acuerdo a su experiencia, ¿Considera necesaria una sucursal en San Carlos?

- SI
 - NO
-

8.-¿En qué meses del año aumenta la demanda y en qué porcentaje?

<input type="checkbox"/> Enero	%	<input type="checkbox"/> Mayo	%	<input type="checkbox"/> Septiembre	%
<input type="checkbox"/> Febrero	%	<input type="checkbox"/> Junio	%	<input type="checkbox"/> Octubre	%
<input type="checkbox"/> Marzo	%	<input type="checkbox"/> Julio	%	<input type="checkbox"/> Noviembre	%
<input type="checkbox"/> Abril	%	<input type="checkbox"/> Agosto	%	<input type="checkbox"/> Diciembre	%

9.- De lo observado, ¿Existen otras empresas que con este servicio en la comuna?

- a. Sí
- b. No
- c. NO SABE

13.- De acuerdo a su experiencia, ¿Considera útil para los clientes de Centro ferretero Madrid, contar con una nueva sucursal en la comuna de San Carlos?

- a. Sí
- b. No

Muchas Gracias

BIBLIOGRAFIA

Gallardo, M, 2012. Apuntes Asignatura “Evaluación y preparación de proyecto”

<http://home.sii.cl/>

www.medunne.edu.ar,

www.censo2012/datospreliminares

www.direcciondeltrabajo.cl

LA PRESENTE SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN DEL SEMINARIO DE TITULACIÓN SIGNIFICA UN COMPROMISO DE CUMPLIR LO ESTIPULADO EN ELLA.

Yoselyn Sánchez S.

Felipe León

FECHA PRESENTACIÓN SOLICITUD:

RESOLUCIÓN COORDINADORA DEL PROGRAMA

- **APROBADO**

- **RECHAZADO**

OBSERVACIONES.....
.....
.....

FIRMA COORDINADORA

FECHA RESOLUCIÓN.....

TÍTULO QUE IDENTIFICARÁ AL SEMINARIO DE TITULACIÓN

“Estudio de factibilidad económico y financiero, del servicio de Nueva sucursal en la comuna de San Carlos”, de la empresa Centro Ferretero Madrid de Chillán.

PROFESOR GUÍA

NOMBRE : Sr. Juan Carlos Yévenes

FIRMA :