



UNIVERSIDAD GABRIELA MISTRAL
ESCUELA DE NEGOCIOS Y TECNOLOGÍA
INGENIERÍA COMERCIAL

Estudio de Prefactibilidad para Proyecto de Peluquería Móvil De Mascotas “CatDog”

Katherine Alejandra Espinoza Aedo

Proyecto de Título para optar al Grado Académico de Licenciatura en Ingeniería Comercial

Profesor Orlando Rojas Rauque

Santiago - Chile

2023

Contenido

Objetivos	4
Objetivo General	4
Objetivos Específicos	4
Alcances.....	4
Diagnóstico de la Situación Actual	5
Industria en la que se va a desarrollar el Modelo de Negocio	5
Problema detectado y Oportunidad de Negocio	5
Breve Descripción del Modelo de Negocio	6
Modelo Canvas.....	7
Matriz BCG.....	8
Matriz Ansoff.....	9
Matriz de Posicionamiento	10
Visión, Misión y Valores del Modelo de Negocio	11
Análisis del Macroentorno PESTEL.....	12
Análisis Estratégico PESTEL	12
POLÍTICO.....	12
ECONÓMICO.....	12
SOCIAL	14
TECNOLÓGICO.....	14
ECOLÓGICO.....	15
LEGAL.....	15
Análisis del Microentorno PORTER	17
Poder de Negociación de los Clientes	17
Poder de Negociación de los Proveedores.....	17
Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores.....	18
Amenaza de Entrada de Productos Sustitutos	18
Rivalidad entre Competidores.....	19
Atractivo de la Industria	20
Capítulo I Análisis del Mercado	22
Comportamiento Histórico Oferta – Demanda.....	22
Demanda	22
Oferta	27
Mercado Proveedor: precio, disponibilidad y calidad de los insumos.....	29

Mercado Competidor: caracterización completa producto, precio, plaza y promoción	29
Mercado Distribuidor: costos de la cadena de distribución	31
Mercado del Consumidor: caracterización del mercado meta (segmentación) y proyecciones de venta ..	32
Capítulo II Estudio de Variables	34
Tecnología (tecnología disponible v/s tecnología necesaria en caso de proyectos de reemplazo o ampliación)	34
Balance de Equipos (precio, vida útil, valor de liquidación).....	34
Balance de Personal (perfil, número de cargos, remuneraciones)	35
Balance de Insumos y Gastos Generales (seguros, luz, agua).....	39
Balance de Obras Físicas (construcciones: bodegas, jardines, caminos, cercos, baños, estacionamientos, etc.).....	40
Capítulo III Estudio de Variables	41
Inversiones (diseño de imagen corporativa, asesoría legal, etc.) y Costos de Administración (sueldo de gerente, secretaria, gastos de oficina, etc.)	41
Legislación relativa a permisos municipales y constitución de la empresa	42
Capítulo IV Inversiones y Costos.....	43
Calendarios de Inversiones	43
Inversiones en Capital de Trabajo	43
Costos fijos, variables y totales	44
Capítulo V Beneficios del Proyecto.....	45
Ingresos del Proyecto (Ingresos por venta de productos o servicios, ingresos por venta de activos)	45
Ahorro de Costos (En caso de empresas en marcha y abandono).....	45
Valor Remanente de la Inversión	46
Capítulo VI Construcción del Flujo de Caja.....	47
Flujo de Caja del Proyecto	47
Flujo de Caja del Inversionista.....	47
Capítulo VII Evaluación y Sensibilización	48
Tasa de Costo del Capital	48
Criterios de Evaluación.....	48
Período de Recuperación	49
Sensibilización de Resultados.....	49
Conclusión	51
Bibliografía.....	52

Objetivos

Objetivo General

Se evaluará, mediante la aplicación de los conocimientos adquiridos, la factibilidad operacional y financiera de la puesta en marcha de un Centro Móvil de Cuidados Sanitarios y Estéticos para Mascotas.

Objetivos Específicos

- a) Realizar el Diagnóstico de la Situación Actual
- b) Formular un plan Comercial y Operacional del Proyecto
- c) Definir la Estructura Financiera para realizar la evaluación de factibilidad económica del proyecto

Alcances

El alcance que tendrá este proyecto contemplará las fases de investigación, planteamiento, desarrollo y diseño del plan de negocio conducentes a la implantación en el mercado de un centro móvil de cuidados sanitarios y estéticos para mascotas, no obstante, es importante destacar que este proyecto no contempla la puesta en marcha del proyecto.

Diagnóstico de la Situación Actual

Industria en la que se va a desarrollar el Modelo de Negocio

La Industria a la cual apunta el desarrollo de este Modelo de Negocios es a la Industria de Mascotas.

De manera más específica, el Modelo de Negocio estará inserto en el ámbito del cuidado sanitario y estético de las mascotas, particularmente de perros y gatos.

Problema detectado y Oportunidad de Negocio

En la actualidad el creciente desarrollo de la conciencia del cuidado de las mascotas y, aún más allá, el auge del movimiento PetCare han significado un aumento significativo en la demanda de productos y servicios que estén orientados a satisfacer las necesidades de estos nuevos integrantes de las familias chilenas. Más aún, los cambios de hábito en las preferencias de vida de las nuevas generaciones han llevado a incorporar a las mascotas a las familias como un integrante más, al que se le entregan las mismas atenciones y cuidados que a cualquier otro integrante.

El mercado actual ofrece una amplia gama de productos y servicios orientados al cuidado de perros y gatos, donde encontramos desde alimentos, vestuario, juguetes, atenciones médicas y no menor, cuidados sanitarios y de belleza de mascotas. No obstante, y a pesar de la gran cantidad de oferentes, encontramos un importante grado de insatisfacción respecto de la demanda de algunos de los servicios entregados en el mercado, principalmente de los servicios de cuidados sanitarios y estéticos.

Es aquí donde encontramos una oportunidad de negocio: una empresa amigable con el cuidado sanitario y estético de perros y gatos que acerque los servicios a los consumidores en la comodidad de sus hogares o en sus lugares de esparcimiento más frecuentes. De esta oportunidad nace la Idea de Negocio de “CatDog” como un centro móvil de sanitización y estética de perros y gatos.

Breve Descripción del Modelo de Negocio

La alta y creciente demanda de servicios orientados a satisfacer las necesidades de los Pet Lovers para con sus mascotas no alcanza a ser cubierta por los oferentes presentes en el mercado lo que nos confirma la posibilidad de invertir e ingresar en este rubro con altas posibilidades de éxito.

“CatDog” surge como un Proyecto Nuevo que tiene por objetivo permitir a sus futuros clientes entregar cuidados sanitarios y estéticos a sus mascotas en un formato flexible, aprovechando el tiempo de esparcimiento al aire libre con sus mascotas.

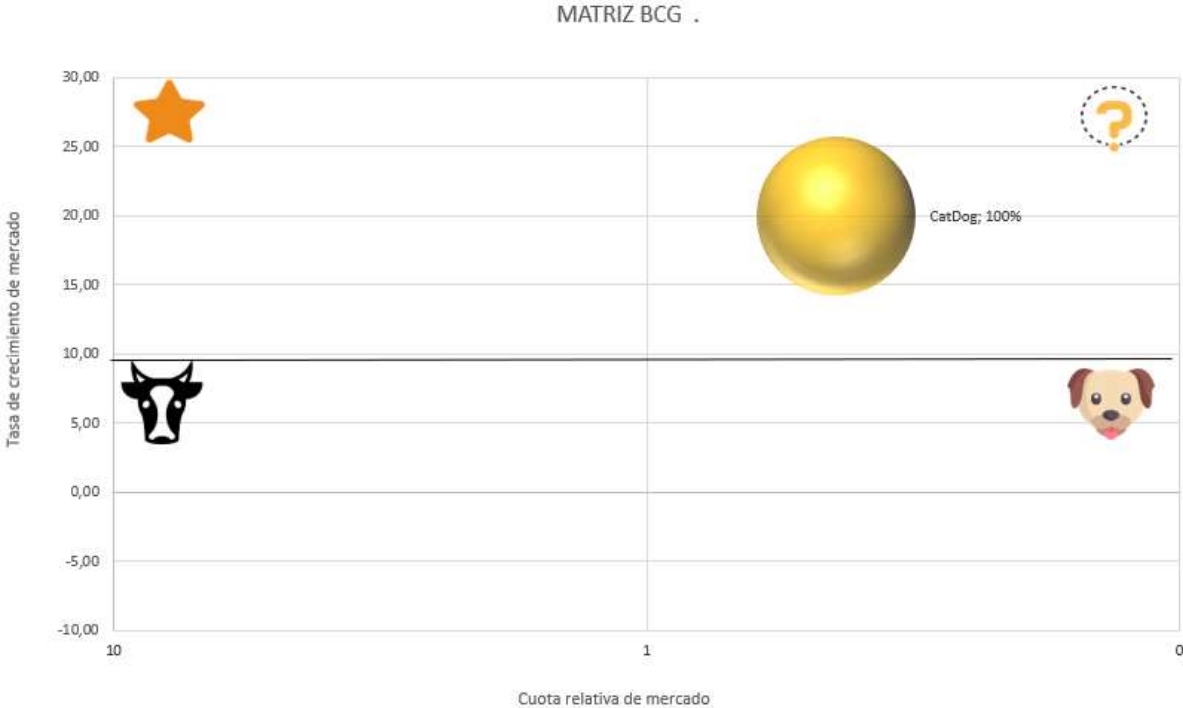
La idea de negocio se origina en base a la necesidad de comodidad y seguridad que tienen nuestros clientes cuando deben asear, sanitizar y brindar cuidados estéticos a sus mascotas.

Modelo Canvas

MODELO DE NEGOCIO CANVAS				
<p>Asociaciones Clave</p> <p>Fabricantes o distribuidores de insumos veterinarios y de sanitización de mascotas</p> <p>Municipios</p> <p>Alianzas estratégicas con Gobiernos Municipales y Centros Comerciales</p>	<p>Actividades Clave</p> <p>Campañas de comunicación y difusión masivas</p> <p>Coordinación de Eventos con Municipios para la obtención de permisos para actividades en Parques</p> <p>Establecimiento de Alianzas Estratégicas</p>	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Entregar un Servicio Flexible que le permita a nuestros clientes otorgar los cuidados sanitarios y de belleza a sus mascotas con la tranquilidad y seguridad de que se encuentran en excelentes manos.</p> <p>Destacarnos por dar a las mascotas el mismo cuidado y amor que le entregan sus dueños, siendo nuestro equipo la familia CatDog que ama a las mascotas igual que tú</p>	<p>Relación Cliente</p> <p>Comunicación a través de medios audiovisuales y digitales.</p> <p>Presencia en Redes Sociales.</p> <p>Actividades de Fidelización en eventos masivos en Parques</p>	<p>Clientes</p> <p>Segmento Nicho</p> <p>Dueños de Perros y Gatos dentro de los grupos Adulto Joven y Adulto Maduro. Pertenecientes a Grupo Socioeconómico ABC1 -D</p> <p>Residentes de las Comunas de La Reina, Providencia, Las Condes, Quinta Normal, Santiago</p>
<p>Estructura de Costes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inversión Inicial (Furgón) • Costos Fijos (Herramientas, Insumos) • Salarios Administrativos y del Personal • Gastos en Publicidad y Marketing 		<p>Fuentes de Ingresos</p> <p>Ingreso directo por Venta de Servicios de Baño y Peluquería de Mascotas</p>		
<p>Recursos Clave</p> <p>Capital Humano:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnicos Veterinarios • Estilistas de Mascotas <p>Publicidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imagen de Marca • Comunicación y alcance en medios <p>Insumos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insumos veterinarios y de sanitización de mascotas <p>Activos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Furgón Adaptado para el Centro Estético Móvil 		<p>Canales</p> <p>Canal de Venta directo de manera presencial y a través de Redes Sociales</p> <p>Servicios de Atención al Cliente directo. Gestión Telefónica y mediante Redes Sociales</p> <p>Nuestra relación con los clientes será cercana y amigable. Comunicación fluida y transparente.</p>		

Fuente: Elaboración Propia

Matriz BCG



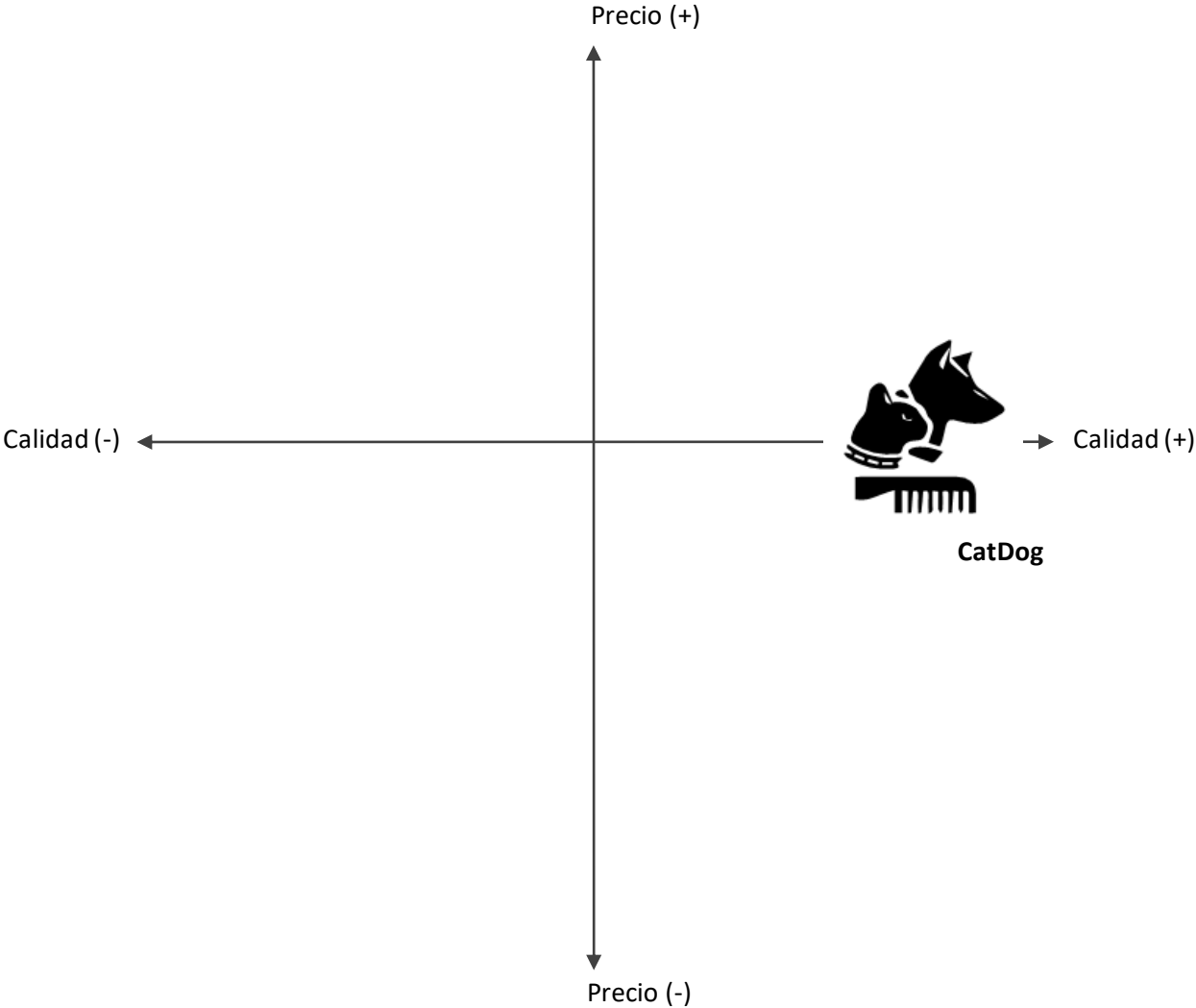
Fuente: Elaboración Propia

Matriz Ansoff

		Productos	
		Actuales	Nuevos
Mercados	Actuales		Desarrollo de Productos Peluquería Móvil de Mascotas
	Nuevos		

Fuente: Elaboración Propia

Matriz de Posicionamiento



Fuente: Elaboración Propia

Visión, Misión y Valores del Modelo de Negocio

Visión: Convertirnos en una de las mejores empresas de cuidados sanitarios y estéticos del país, destacándonos por ser un Partner amigable y confiable para nuestros clientes.

Misión: Entregar un servicio de alta calidad de la mano de excelentes profesionales, destacándonos por la eficiencia en el tiempo de ejecución y el foco en la selección de los mejores productos para el cuidado de las mascotas.

Valores:

- Amor y Amistad
- Transparencia
- Compromiso
- Trabajo en Equipo

Análisis del Macroentorno PESTEL

Análisis Estratégico PESTEL

POLÍTICO

En la actualidad el contexto político en Chile es complejo debido a las fuertes tensiones que existen dentro de los distintos partidos políticos y la ciudadanía.

Lo anterior es principalmente desencadenado luego de las protestas sociales en contra de las políticas y reformas del gobierno actual, que dejan al descubierto las grandes brechas socio – económicas de la población, lo que evidenció un importante grado de descontento y desaprobación hacia el gobierno.

A pesar del turbulento escenario político que además fue doblemente impactado debido a la pandemia por el COVID 19, se han implementado diversas medidas que apuntan a reforzar el apoyo económico a las empresas y emprendedores.

Se suma a lo anterior el escenario esperanzador que hay en la población dados los resultados de las elecciones presidenciales 2021, siendo electo presidente Gabriel Boric.

ECONÓMICO

Chile es considerado un modelo dentro de América Latina en términos de transparencia política y financiera. Ha sido una de las economías de más rápido crecimiento en la última década.

No obstante, el Banco Central de Chile ha estimado que, producto de la pandemia de COVID 19, el crecimiento que ha tenido la clase media chilena durante los últimos años podría enfrentarse a un importante retroceso económico que perjudicaría a alrededor de 2 millones de chilenos en tan solo unos pocos meses.

Por otro lado, y a pesar de que el PIB tuvo una contracción de un 6% durante el 2020 producto del COVID 19, el FMI prevé que para 2021 el PIB tenga un repunte de un 4,5% y de 3,2% de cara al 2022 apalancado principalmente por la recuperación económica post pandemia a nivel mundial.

Cabe destacar que Chile tienen el PIB per cápita más alto de la región USD 15.92 (Coface).

Indicadores de crecimiento	2019	2020 (e)	2021 (e)	2022 (e)	2023 (e)
PIB (miles de millones de USD)	279,34	252,82	331,25	352,66	374,23
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	1,0	-5,8	11,0	2,5	1,9
PIB per cápita (USD)	14.620e	12.993	16.799	17.702	18.607
Saldo de la hacienda pública (en % del PIB)	-1,7	-2,5	-10,7	-4,0	-2,9
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	28,2	32,5	34,4	37,3	39,7
Tasa de inflación (%)	2,3	3,0	4,2	4,4	3,1
Tasa de paro (% de la población activa)	7,2	10,8	9,1	7,4	6,8
Balanza de transacciones corrientes (miles de millones de USD)	-10,38	3,46	-8,32	-7,61	-7,81
Balanza de transacciones corrientes (en % del PIB)	-3,7	1,4	-2,5	-2,2	-2,1

Fuente: IMF – World Economic Outlook Database, Abril 2021

Para mitigar el impacto del COVID 19 el gobierno ha implementado una serie de acciones fiscales que apunta prioritariamente a salvaguardar tres pilares fundamentales:

- Refuerzo del presupuesto del sistema de salud
- Medidas de protección a los trabajadores debido a la pérdida de ingresos
- Apoyo a las Pymes mediante medidas fiscales

Dentro de las principales leyes que apuntan a la sostenibilidad económica de las Pymes encontramos las siguientes:

- Ley de pago a 30 días: apunta a que las grandes empresas paguen las facturas de las micro, pequeñas y medianas empresas en un plazo no superior a los 30 días, con esto se busca ayudar a recuperar rápidamente el capital de trabajo.
- Ley 20.416 Estatuto Pyme: ley del consumidor considerando para las pymes los mismos derechos que tiene un consumidor cuando compran a un proveedor.
- Ley de Portabilidad Financiera: busca que al igual que las personas, las micro y pequeñas empresas puedan cambiarse de una institución financiera a otra con mayor facilidad, lo que generará la competencia en el mercado y permitirá optar a productos y servicios financieros con mejores condiciones.

Respecto de la empleabilidad, podemos decir que como en todo ámbito, también tuvo repercusiones importantes, llegando en 2020 a cifras de un 11,4% de tasa de desocupación. Sin embargo, la FMI estima que paulatinamente estas cifras vayan mejorando hacia 2022.

Hablando de salarios en Chile, durante Julio del 2021 se promulga la Ley N°21.360 que reajusta el monto del ingreso mínimo mensual, la asignación familiar y maternal y el subsidio familiar. Dicha ley establece que el salario mínimo mensual a contar del 1° de Mayo del 2021 será de \$337.000 pesos. Adicionalmente contempla un incremento a \$345.000 pesos si el crecimiento del IMACEC es inferior a un 3% o de \$350.000 si supera dicho rango.

La misma normativa modifica la ya existente Ley N°21.218, que crea un subsidio para lograr un ingreso mínimo garantizado

SOCIAL

En Latinoamérica se viene dando desde hace algún tiempo atrás una nueva tendencia de parejas o matrimonios jóvenes que prefieren no tener hijos o postergar por mucho tiempo la paternidad. Asimismo, se da la misma tendencia con quienes se encuentran solteros.

Estos jóvenes, de entre 25 y 39 años, priorizan su formación profesional, viajar, gastar sus ingresos en el tipo de cosas que satisfaga sus propias necesidades inmediatas.

Muchos de ellos optan por tener mascotas de compañía y compartir tiempo con ellas mientras salen de paseo o a realizar actividades físicas al aire libre.

Es importante considerar que hoy las mascotas ocupan un lugar tan importante en las familias chilenas que pueden llegar a adquirir el rol de sustituto temporal o incluso definitivo de los hijos, lo que hoy es una tendencia muy marcada en las generaciones más jóvenes.

TECNOLÓGICO

En el mundo se encuentra con una fuerte aceleración, producto de la pandemia, la transformación digital tanto de las empresas como de la sociedad.

Todo apunta a una mejora en las redes de internet, con el 5G abriendo las puertas a grandes propuestas tecnológicas como lo son hoy la Inteligencia Artificial, Realidad Virtual, IoT, Big Data y Cloud.

Dentro de las grandes promesas hay una en particular que apunta precisamente al mercado de servicios. Estamos hablando del Internet de las Cosas o IoT por sus siglas en inglés. Este desarrollo tecnológico trata de dispositivos electrónicos que se encuentran presentes en la vida cotidiana de las personas y que tiene como objetivo impulsar y potenciar las mejoras en términos de aumento de la sostenibilidad ambiental y una mayor fluidez en la movilidad y mejoras en la calidad de vida de los habitantes de una Smart City.

ECOLÓGICO

En Chile el avance en los compromisos ambientales está al debe. Luego del duro golpe de la pandemia, el presupuesto del Ministerio del Medio Ambiente tuvo un importante recorte por lo que avanzar se hace cada vez más complejo.

Por otra parte, es importante comentar que en este ámbito se ha recibido la excelente noticia de que se ha aprobado el proyecto para la creación del Servicio de Biodiversidad y Áreas Protegidas (SBAP), por lo que este proyecto ahora avanzaría a la Comisión de Hacienda para que pueda ser votado en Sala y, posteriormente, evaluado y aprobado por el Senado.

LEGAL

En Chile a contar del año 2017 comienza a regir la Ley de Tenencia Responsable de Mascotas, también conocida como “Ley Cholito”, que establece una serie de deberes, obligaciones y responsabilidades a todos los tutores de algún animal de compañía.

El objeto de esta ley es establecer normas destinadas a:

- Determinar las obligaciones y derechos de los responsables de animales de compañía.
- Proteger la salud y el bienestar animal mediante la tenencia responsable
- Proteger la salud pública, la seguridad de las personas, el medioambiente y las áreas naturales protegidas, aplicando medidas para el control de la población de mascotas o animales de compañía.
- Regular la responsabilidad por los daños a las personas y a la propiedad que sean consecuencia de la acción de mascotas o animales de compañía.

La “Ley Cholito” estipula que el tutor de un animal de compañía debe cumplir responsablemente con lo siguiente:

- Registrar e implantar un dispositivo electrónico a la mascota
- Responsabilizarse de su alimentación y cuidados sanitarios
- Responder civilmente respecto de los daños que la mascota pudiese provocar

Por otra parte, esta ley penaliza el maltrato animal, estableciendo penas que pueden ir desde presidio menor en su grado mínimo a medio, lo que conlleva de 60 días a 3 años de cárcel efectiva, multas que pueden ir desde las 10 UTM a 30 UTM hasta la inhabilidad para tener bajo su propiedad o cuidado cualquier animal de compañía.

Al denunciar un caso apegándose a esta ley, pueden existir dos caminos. Por un lado, se puede denunciar maltrato hacia los animales, por lo que el denunciado puede ser distinto del tutor y, por

otro lado, pueden ser denunciados directamente los tutores, ya que ellos deben tomar las medidas necesarias para resguardar la integridad física de sus mascotas y mediante el mismo cuidado velar por evitar ocasionar daño o lesiones a terceros, ya sean estas personas u otras mascotas de compañía.

Análisis del Microentorno PORTER

Poder de Negociación de los Clientes

En esta industria el mercado se encuentra altamente segmentado. A esto se suma la gran cantidad de sustitutos disponibles en el mercado y la competitividad por precio y calidad de los servicios que entregan los mismos.

Por otro lado, al ser un servicio transaccional no hay un costo asociado para el cliente al minuto de cambiar de preferencias y optar por servicios de otra marca.

Considerando esto, podríamos decir que los clientes son altamente sensibles a las variaciones en los precios de los servicios.

De acuerdo con lo anterior, clasificaremos este punto con un nivel de impacto alto.

Poder de Negociación de los Proveedores

En la actualidad el mercado proveedor de insumos para peluquerías caninas en Chile se encuentra bastante diversificado, por lo que se cuentan con muchas opciones de proveedores a los que recurrir para contar con los insumos que se requieren en CatDog. Lo anterior presenta un alto beneficio ya que permite la libre competencia y regulación de los precios de los insumos y herramientas al contar con una gran variedad de ellos en el mercado debido a que existen muchos oferentes distintos.

En el mercado se pueden encontrar insumos y herramientas de gama media – alta a precios accesibles para todos los emprendedores del rubro, existiendo la posibilidad de mejorar el precio optando por ventas al mayoreo.

No obstante, el margen de utilidad de CatDog tiene relación directa con el precio de las herramientas de trabajo e insumos necesarios, por lo que cualquier alza generalizada en el precio de los proveedores va a implicar la necesidad imperante de optar por proveedores deslocalizados, poniendo en riesgo la operación del proyecto y calidad del servicio.

De acuerdo con lo anterior, clasificaremos este punto con un nivel de impacto medio – alto.

Amenaza de Entrada de Nuevos Competidores

En esta industria las barreras de entrada no son muy exigentes. A su vez, la inversión inicial para la implementación de un proyecto como el de “CatDog” no es muy elevada.

Por otro lado, la formación de profesionales en el campo de la salud de mascotas y animales en general es alta, por lo que se puede contar con un equipo de profesionales que tengan el *Know How* de la industria sin grandes complicaciones.

El aspecto que probablemente sea el de mayor complejidad es la customización del vehículo a utilizar para el centro estético móvil ya que se requiere de maquinaria especializada, la que por lo general debe ser importada.

De acuerdo con lo anterior, clasificaremos este punto con un nivel de impacto medio – bajo.

Amenaza de Entrada de Productos Sustitutos

En este ámbito podemos considerar como sustitutos de CatDog todos aquellos establecimientos tradicionales en los que se entregan servicios de sanitización y peluquería de mascotas, tales como Centros Veterinarios Integrales, Tiendas para Mascotas que incluyan el servicio de peluquería, Centros de cuidados sanitarios de mascotas y Tiendas de autolavado de mascotas.

Por lo general el precio de los servicios en estos canales no es muy distinto de uno a otro y es muy común que las tarifas estén estandarizadas al mercado.

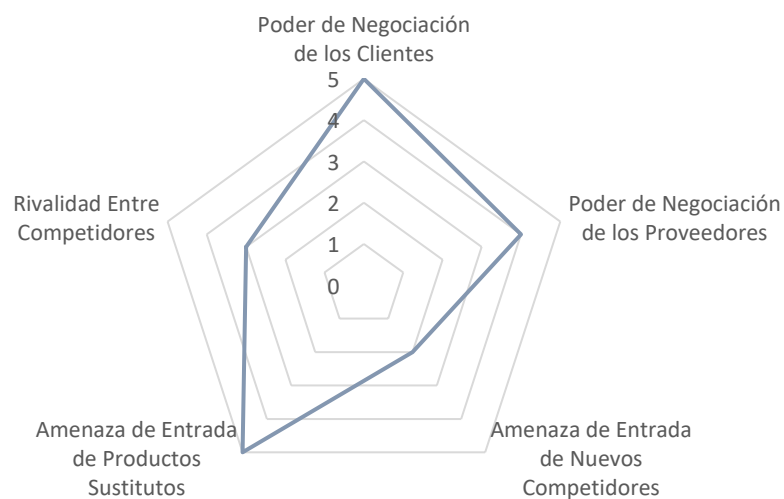
Como podemos ver, el abanico de sustitutos es amplio por lo que este punto tendrá una clasificación de impacto alto.

Rivalidad entre Competidores

En esta industria, la cantidad de actores y formatos es variada, lo que implica un amplio portafolio de servicios y tarifas para los consumidores.

Al mismo tiempo, el mercado disponible para los oferentes ha ido en crecimiento en línea con el auge del movimiento PetCare y las tendencias de tenencia responsable de mascotas en Chile, implicando un incremento significativo en la demanda de servicios para mascotas.

Lo anterior nos inclina a clasificar este punto con un nivel de impacto medio.



Fuente: Elaboración Propia

Atractivo de la Industria

De acuerdo con los resultados del análisis Porter podemos decir que el atractivo de la industria realmente es medio – bajo.

Lo anterior basado en los siguientes factores:

Es una industria muy propensa a los cambios en las decisiones de compra y consumo de los clientes, por lo que cualquier tendencia de consumo influenciada por un nuevo servicio o por cambios en la satisfacción impacta directamente en la demanda de nuestro proyecto.

Por otro lado, la amenaza de nuevos competidores al mercado ya sea en formato tradicional o formato flexible, tiene un alto grado de impacto de cara al proyecto de CatDog.

Por último, el grado de amenaza que genera el poder de negociación de los competidores también conlleva un significativo nivel de impacto, ya que independiente de que existen muchos proveedores en el mercado cualquier variación en el precio, considerando también que muchos de los insumos y herramientas son importados, impacta directamente en el nivel de costes de CatDog.

No obstante, los estudios macroeconómicos realizados por diferentes entidades evidencian un crecimiento sostenido y un nivel de consumo importante destinado a esta industria.

Es más, en los tiempos más recientes el cuidado y la responsabilidad en la tenencia animal ha impactado en un crecimiento significativo en cuanto a los servicios de salud, alimentación, esparcimiento y no menos importante, el cuidado sanitario y de belleza que son requeridos para las mascotas.

Estudios muestran que el Mercado Latinoamericano de mascotas ha crecido hasta un consumo de \$US 10.893 millones, cifras que están muy por encima de Asia y Europa. Estas cifras entregadas por Euromonitor Internacional evidenciaron además que Brasil, México, Chile y Colombia lideran dicho mercado con un crecimiento anual de un 13%.

Si bien el mercado ha podido hacer frente a las demandas básicas, se ha quedado atrás en cuanto a la evolución del medio por el cual las mismas son satisfechas.

Con lo anterior apuntamos principalmente a la falta de diversificación en los canales mediante los cuales estos servicios son entregados a los consumidores, ya que mayoritariamente dichos servicios se entregan en centros veterinarios que por lo general quedan apartados del público objetivo y el tiempo que se debe implementar en el traslado de la mascota sumado al tiempo promedio de la prestación del servicio son hoy considerados excesivos por los consumidores.

Adicionalmente, quienes se han atrevido a innovar e incursionar en nuevos canales de distribución no logran cubrir la demanda total, dejando así una brecha importante del público objetivo con demandas insatisfechas.

Tomando en consideración todos los factores anteriormente evaluados, consideramos que esta es una industria en la cual vale la pena participar. Más allá del atractivo medio – bajo de la industria las cifras de crecimiento dan un respaldo importante a la decisión de incursionar en el mercado con el proyecto CatDog.

Los principales factores que nos llevan a tomar la decisión son los siguientes:

- Consumo Promedio de \$US 10.893 millones
- Crecimiento Anual de la Industria en Chile de un 13%
- Auge de la tendencia Pet Care
- Cambios de Hábito de las nuevas generaciones inclinadas a la tenencia responsable de mascotas

Capítulo I Análisis del Mercado

Comportamiento Histórico Oferta – Demanda

Demanda

En tiempos actuales, el desarrollo de la cultura y movimiento PetCare ha significado que la cantidad de animales de compañía haya tenido un incremento sostenido en los hogares de los chilenos.

Encuestas de años anteriores indicaban que más del 70% de los hogares en Chile declaró tener al menos una mascota. Es decir, 7 de cada 10 hogares indicó tener un animal de compañía siendo predominante la tenencia de perros por sobre la de gatos.

Un estudio reciente realizado por la Facultad de Medicina Veterinaria de la Universidad Católica de Chile y liderado por el programa Mascota Protegida da cuenta de cifras mucho mayores.

Las cifras indican que en Chile hay alrededor de 16 millones de perros y gatos, de los cuales alrededor de 12,5 millones corresponden a mascotas sobre las que se informa que tienen un hogar.

Participación de la Tenencia de Mascotas



Fuente: Infografía realizada por Michel Leiva Martínez, Emol.

Mascotas Inscritas a Marzo 2022

Región	Gatos	Perros	Total
Arica Y Parinacota	3.188	10.659	13.847
Tarapacá	6.761	31.500	38.261
Antofagasta	13.339	46.493	59.832
Atacama	9.860	33.017	42.877
Coquimbo	13.534	49.414	62.948
Valparaíso	48.168	164.790	212.958
O'Higgins	23.163	106.686	129.849
Maule	23.857	112.212	136.069
Ñuble	10.701	44.433	55.134
Biobío	32.691	113.607	146.298
La Araucanía	28.621	77.315	105.936
Los Ríos	16.272	37.735	54.007
Los Lagos	31.674	75.067	106.741
Aysén	7.887	15.092	22.979
Magallanes	5.198	13.250	18.448
Metropolitana	147.606	508.302	655.908
País	422.520	1.439.572	1.862.092

Fuente: Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (Subdere)

Este estudio nos revela además que alrededor del 92% de dichas mascotas son consideradas un miembro más de la familia, muchas de estas mascotas duermen con sus dueños en sus habitaciones o en el interior del hogar y muchas más se van de vacaciones con ellos.

Es importante considerar que hoy las mascotas ocupan un lugar tan importante en las familias chilenas que pueden llegar a adquirir el rol de sustituto temporal o incluso definitivo de los hijos, lo que es una tendencia muy marcada en las generaciones más jóvenes.

A lo anterior se suma el efecto de la pandemia a estas cifras, que ha impactado positivamente en las adopciones, principalmente las adopciones de perros, efecto que ha sido denominado “*pandemic dog adopt*”. Las cifras indican que las adopciones aumentaron en un 50% en tiempos de pandemia, ya que las personas buscaban compañía para evitar la soledad en momentos de confinamiento.

Lo importante es no olvidarse de los cuidados básicos de salud y de higiene que normalmente se deben tener, a los que se suman los resguardos especiales para reforzar las medidas de prevención de contagios, como lo son la sanitización de las patas de las mascotas luego de los paseos. A pesar de esto, las cifras alertan que tan solo 7 de cada 10 hogares declara que lleva a sus mascotas al veterinario ya sea por una atención médica o de higiene.

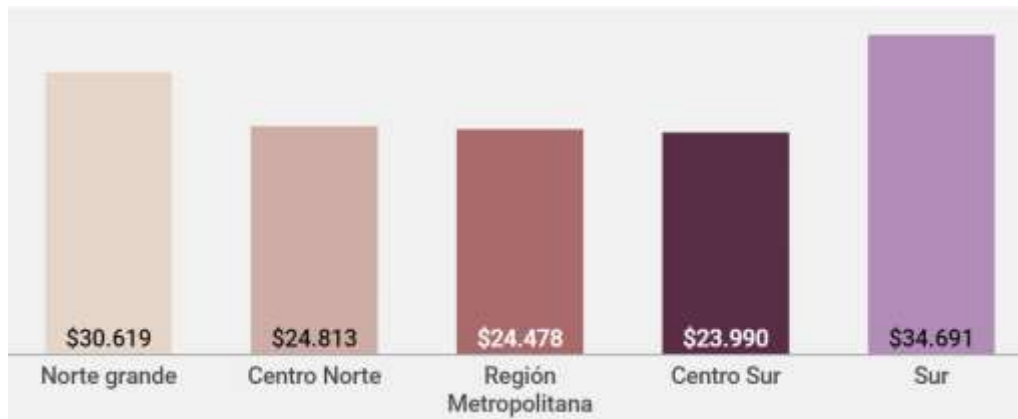
Desde el año 2014 el mercado de mascotas en Chile ha mostrado tener un crecimiento significativo que responde principalmente al alza registrada en base a la cantidad que gasta un Petlover en su mascota en forma mensual.

Las investigaciones que ha realizado la consultora Euromonitor International en este ámbito, demuestran que en Chile se destinan en promedio y solo para alimentación de mascotas unos 44 dólares mensuales, o sea un equivalente a unos \$36.000 pesos. Por otro lado, se tienen cifras que indican que algunos de los chilenos destinan alrededor de un 15% de sus ingresos mensuales en el cuidado integral de sus mascotas. Considerando dicho porcentaje, podemos hablar fácilmente de un gasto promedio que fluctúa entre \$35.000 y \$50.000 mensuales por decir lo poco.

Considerando estas cifras y la cantidad de mascotas registradas y declaradas en Chile, podemos decir que tenemos un mercado potencial que se encuentra en pleno crecimiento.

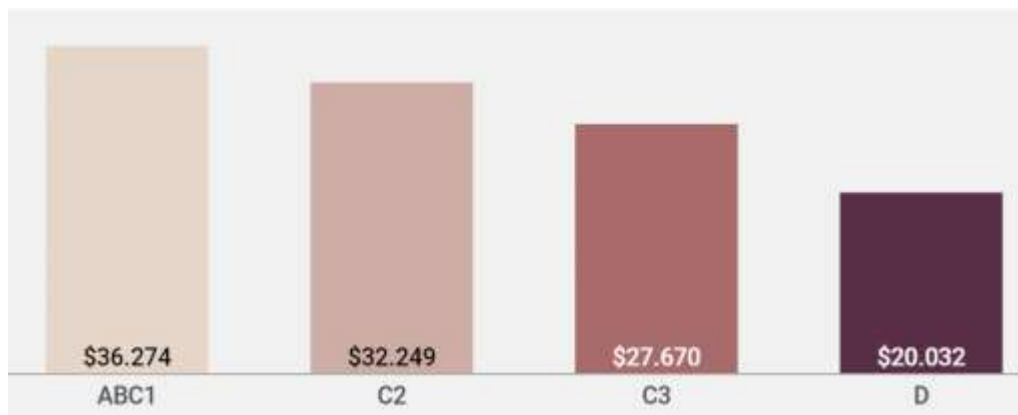
Lo anterior nos permite observar la distribución del gasto promedio a lo largo del país, considerando alimentación, salud, aseo, juguetes, entre otros, se encuentra de la siguiente manera:

Gasto Promedio por Zona Geográfica



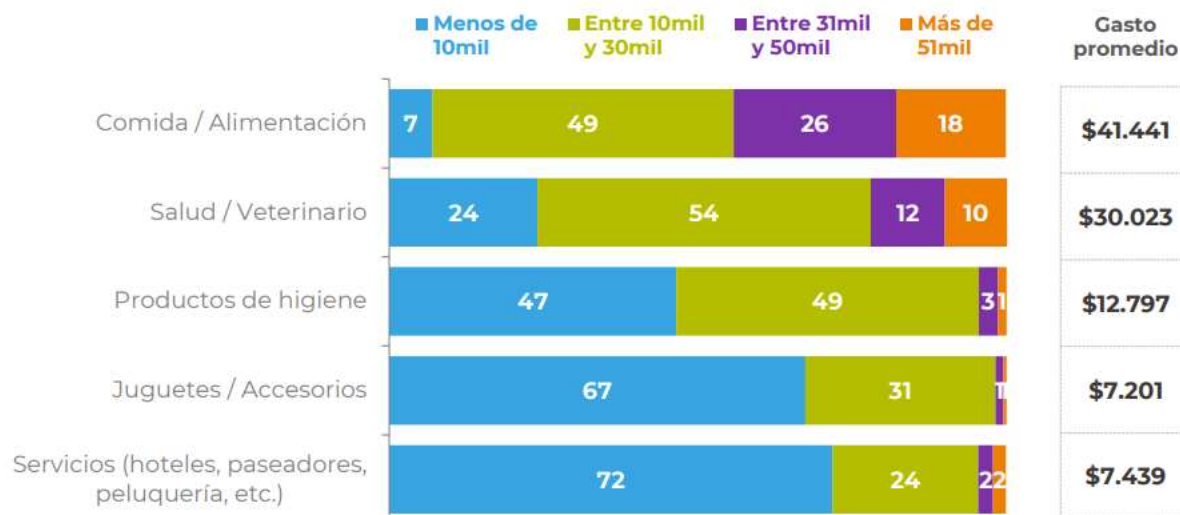
Fuente: GFK Adimark

Gasto promedio por Nivel de Ingresos del Dueño de la Mascota



Fuente: GFK Adimark

Gasto promedio por ítem de consumo para la Mascota



Fuente: Cadem

Oferta

A través de un estudio se identifican los principales competidores del mercado y se realiza un estudio para identificar el tamaño de la cadena, la manera en la que operan considerando los productos y servicios que ofrecen y la forma en la que entregan sus servicios.

Centros Veterinarios: Establecimientos fijos en los que se presta un servicio integral para las mascotas, principalmente se atienden servicios veterinarios médicos, es decir de salud de los animales, pero por lo general también se puede asear a las mascotas, comprar comida e incluso accesorios y juguetes.

En estos casos es el tutor del animal quien debe dirigirse al centro para ser atendido y la mayor parte del tiempo debe dejar por varias horas a su mascota en el centro para que puedan entregar el servicio que necesita y luego poder recogerlo para llevarlo a casa.

Los valores varían dependiendo del tipo de servicio y tamaño del animal. Si consideramos solo baño el valor fluctúa entre los \$6.990 y los \$39.990. Para el caso del corte de pelo los valores fluctúan entre \$12.990 y \$26.990.

Tiendas de Peluquería y Artículos de Mascota: Tiendas que se especializan solo en el servicio sanitario y de belleza de mascotas y además complementan con la venta de artículos y accesorios como juguetes, comida y varios.

En este caso, es también el dueño de la mascota quien debe trasladarse hacia la tienda. Nuevamente hablamos de que la mascota debe permanecer varias horas en el lugar para esperar a que reciba sus cuidados y luego su dueño lo retire para llevarlo a casa.

Los valores varían dependiendo del tipo de servicio y tamaño del animal. Si consideramos solo baño el valor fluctúa entre los \$7.990 y los \$25.990. Para el caso del corte de pelo los valores fluctúan entre \$12.990 y \$26.990.

Peluquería Canina Móvil: Es un camión adaptado con todos los implementos necesarios para una peluquería móvil. Generalmente funcionan mediante agenda de citas y van al domicilio del cliente que contrata los servicios.

Este formato es más cómodo ya que no debe ser el cliente el que se traslada junto a su mascota, sino que la peluquería se traslada hacia el cliente. Sí se debe considerar que la agenda debe ser realizada con anticipación para poder acceder a una cita en un horario en que le acomode al dueño de la mascota, ya que la demanda es alta y la oferta permanece acotada.

Los valores de los servicios fluctúan entre los \$10.000 y los \$50.000 dependiendo del tamaño de la mascota y de los servicios complementarios que se soliciten.

Mercado Proveedor: precio, disponibilidad y calidad de los insumos

En la actualidad el mercado proveedor de insumos para peluquerías de mascotas en Chile se encuentra bastante diversificado, por lo que se cuentan con muchas opciones de proveedores a los que recurrir para contar con los insumos que se requieren en CatDog. Lo anterior presenta un alto beneficio ya que permite la libre competencia y regulación de los precios de los insumos y herramientas al contar con una gran variedad de ellos en el mercado debido a que existen muchos oferentes distintos.

En el mercado se pueden encontrar insumos y herramientas de gama media – alta a precios accesibles para todos los emprendedores del rubro, existiendo la posibilidad de mejorar el precio optando por ventas al mayoreo.

Dentro de los principales proveedores se pueden encontrar:

- FullPet
- La Casa del Peluquero Canino
- Groomingchile
- Canelite
- Mastergroomer

Mercado Competidor: caracterización completa producto, precio, plaza y promoción

Producto - Servicio: La diferenciación con las demás empresas es fundamental, es por eso por lo que creamos para este proyecto un nombre que le entregará identidad y que será atractivo y amigable para los clientes. “CatDog” es el nombre seleccionado para el proyecto, el que ofrecerá la siguiente línea de servicios:

- Baño de Mascotas: la empresa ofrecerá el servicio de baño que comprenderá el aseo de la mascota, limpieza de oídos, limpieza de glándulas anales, secado y cepillado de cabello, aplicación de perfume y abrillantador.
- Baño Sanitario de Mascotas: este servicio de baño de mascotas comprenderá el aseo de la misma con un Shampoo repelente de pulgas, limpieza de oídos, limpieza de glándulas anales, secado y cepillado de cabello, aplicación de perfume y abrillantador.
- Peluquería Tradicional: este servicio consta de corte de pelo tradicional de la mascota considerando el tamaño y la raza del animal, rasurado y despunte de cabellos de las zonas íntimas, corte de uñas, cepillado con aire caliente y aplicación de perfume y abrillantador.

- Peluquería Completa de Mascotas: considera el baño de la mascota el que puede ser solicitado en su versión tradicional o con aplicación de repelente sanitario, limpieza de oídos, limpieza de glándulas anales, corte de pelo tradicional de la mascota considerando el tamaño y la raza del animal, rasurado y despunte de cabellos de las zonas íntimas, corte de uñas, secado y cepillado del cabello con aire caliente, aplicación de perfume y abrillantador.
- Peluquería de Fantasía: este servicio ofrece cambio de estilo de la mascota mediante cortes de cabello personalizados y a gusto del dueño del animal. Adicionalmente se incluye el corte de uñas, cepillado con aire caliente y aplicación de perfume y abrillantador.

Precio: En esta etapa son evaluados los precios de la competencia, los que luego serán considerados a modo de referencia en la evaluación de los costos fijos y variables de la operación. Posteriormente se fijará el precio de cada servicio considerando establecer un precio justo de cara al cliente y atractivo para la rentabilidad del negocio.

En el proceso de incorporación de CatDog al mercado se fijará una estrategia de precios promocionales considerando que, será una empresa nueva en el mercado que necesita posicionarse y ganar participación y que además en su etapa inicial los volúmenes de venta serán bajos.

En la etapa de introducción y durante el primer año, mantendremos campañas promocionales en nuestros productos para ir haciendo atractivo el servicio y poder ganar participación de mercado. En la etapa de crecimiento, durante el segundo año, los precios se equilibrarán a los considerados inicialmente en el proyecto y se generarán programas promocionales de manera mensual. De cara al período de madurez del proyecto se considera contar con programas de fidelización de cliente frecuente.

Plaza: Este proyecto considera dentro de su público objetivo principalmente a los grupos:

- Adulto Joven: personas en edad entre 25 y 44 años
- Adulto Maduro: personas en edad entre 45 y 59 años

Todos tutores de perros mascotas de compañía y pertenecientes al segmento socioeconómico ABC1 – D.

Esta segmentación se sustenta de los estudios y encuestas realizados por GFK Adimark y que son parte integrante de esta evaluación de proyecto.

Las principales comunas en la que se entregarán los servicios en las etapas iniciales del proyecto son:

- La Reina – Parque Padre Hurtado
- Providencia – Parque Inés de Suárez
- Las Condes – Parque Araucano
- Quinta Normal – Parque de la Familia
- Parque de los Reyes – Santiago
- Parque O’Higgins – Santiago

El canal a través del cual haremos llegar el servicio a nuestros clientes es por medio de venta directa y con sistema de reserva de agendas o servicios especiales a través página web y redes sociales.

Promoción: La estrategia promocional con la que se quiere dar a conocer y potenciar a CatDog es a través de:

- **Página Web:** Contar con este recurso le brinda a CatDog la posibilidad de entregar información a sus clientes, contar con un sistema de agenda de citas, mantener actualizada la información de horarios de atención y medios de contacto.
- **Redes Sociales:** Serán herramientas clave para mantener a CatDog conectada con sus clientes, publicitar la marca, generar estrategia de embajadores, mantener un medio de comunicación inmediato, cercano y acorde a los tiempos modernos. Compartir a sus clientes experiencias y permitirles a ellos ser parte de la comunidad de CatDog a través de la posibilidad de interactuar por medio de las principales redes que serán Facebook, Instagram, Tik Tok y Whatsapp.

Mercado Distribuidor: costos de la cadena de distribución

Este proyecto contempla un canal de distribución directo, ya que estamos hablando de un centro de limpieza y peluquería móvil para mascotas. El vehículo que se utilizará será acondicionado con todos los implementos y herramientas necesarias para entregar el servicio en los parques en los que se planificará ruta y en los domicilios de los clientes.

El acondicionamiento del vehículo considera tener un espacio para el baño, un espacio para secado y corte, un espacio administrativo y de logística.

Mercado del Consumidor: caracterización del mercado meta (segmentación) y proyecciones de venta

Considerando las cifras de los estudios de GFK Adimark respecto de la asistencia de las mascotas a los centros veterinarios o estéticos y a los datos obtenidos desde SUBDERE del número de mascotas realmente inscritas, la segmentación de mercado es:

- Adulto Joven: personas en edad entre 25 y 44 años
- Adulto Maduro: personas en edad entre 45 y 59 años

Todos tutores de perros mascotas de compañía y pertenecientes al segmento socioeconómico ABC1 – D y residentes de la Región Metropolitana.

Las principales comunas en la que se entregarán los servicios en las etapas iniciales del proyecto son:

- La Reina – Parque Padre Hurtado
- Providencia – Parque Inés de Suárez
- Las Condes – Parque Araucano
- Quinta Normal – Parque de la Familia
- Parque de los Reyes – Santiago
- Parque O'Higgins – Santiago

Proyecciones de Venta

Del universo total de mascotas inscritas alrededor de un 70% asisten regularmente al veterinario o centro de estética.

Para efectos de proyección, se consideran las comunas identificadas anteriormente dentro de la segmentación de mercado objetivo.

De acuerdo con lo anterior, las proyecciones de Venta para el período inicial de CatDog son las siguientes:

Tipo de Servicio		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Total Servicios Baño de Mascotas		576	576	576	806	806	806	806	1.037	1.037	1.037	1.037	1.037	10.138
Razas Pequeñas	Cantidad	138	138	138	194	194	194	194	249	249	249	249	249	2.433
	Ingreso por Venta	\$1.795.738	\$1.795.738	\$1.795.738	\$2.514.033	\$2.514.033	\$2.514.033	\$2.514.033	\$3.232.328	\$3.232.328	\$3.232.328	\$3.232.328	\$3.232.328	\$31.604.982
Razas Medianas	Cantidad	282	282	282	395	395	395	395	508	508	508	508	508	4.967
	Ingreso por Venta	\$4.865.818	\$4.865.818	\$4.865.818	\$6.812.145	\$6.812.145	\$6.812.145	\$6.812.145	\$8.758.472	\$8.758.472	\$8.758.472	\$8.758.472	\$8.758.472	\$85.638.390
Razas Medianas	Cantidad	156	156	156	218	218	218	218	280	280	280	280	280	2.737
	Ingreso por Venta	\$5.130.605	\$5.130.605	\$5.130.605	\$7.182.847	\$7.182.847	\$7.182.847	\$7.182.847	\$9.235.089	\$9.235.089	\$9.235.089	\$9.235.089	\$9.235.089	\$90.298.644
Ingresos Servicio Baño de Mascotas		\$11.792.160	\$11.792.160	\$11.792.160	\$16.509.024	\$16.509.024	\$16.509.024	\$16.509.024	\$21.225.888	\$21.225.888	\$21.225.888	\$21.225.888	\$21.225.888	\$207.542.016
Total Servicios Peluquería de Mascotas		115	115	115	161	161	161	161	207	207	207	207	207	2.028
Razas Pequeñas	Cantidad	28	28	28	39	39	39	39	50	50	50	50	50	487
	Ingreso por Venta	\$469.740	\$469.740	\$469.740	\$657.635	\$657.635	\$657.635	\$657.635	\$845.531	\$845.531	\$845.531	\$845.531	\$845.531	\$8.267.416
Razas Medianas	Cantidad	56	56	56	79	79	79	79	102	102	102	102	102	993
	Ingreso por Venta	\$1.231.884	\$1.231.884	\$1.231.884	\$1.724.637	\$1.724.637	\$1.724.637	\$1.724.637	\$2.217.390	\$2.217.390	\$2.217.390	\$2.217.390	\$2.217.390	\$21.681.150
Razas Medianas	Cantidad	31	31	31	44	44	44	44	56	56	56	56	56	547
	Ingreso por Venta	\$1.192.009	\$1.192.009	\$1.192.009	\$1.668.813	\$1.668.813	\$1.668.813	\$1.668.813	\$2.145.616	\$2.145.616	\$2.145.616	\$2.145.616	\$2.145.616	\$20.979.358
Total Servicios		691	691	691	968	968	968	968	1.244	1.244	1.244	1.244	1.244	12.165
Ingresos Servicio Peluquería de Mascotas		\$2.893.632	\$2.893.632	\$2.893.632	\$4.051.085	\$4.051.085	\$4.051.085	\$4.051.085	\$5.208.538	\$5.208.538	\$5.208.538	\$5.208.538	\$5.208.538	\$50.927.923
Ingresos Potenciales Año 1		\$14.685.792	\$14.685.792	\$14.685.792	\$20.560.109	\$20.560.109	\$20.560.109	\$20.560.109	\$26.434.426	\$26.434.426	\$26.434.426	\$26.434.426	\$26.434.426	\$258.469.939

Fuente: Elaboración propia

La proyección de ventas de CatDog por tipo de servicio para el período inicial de CatDog serán:

Tipo de Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Total Servicios	12.165	12.165	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308
Baño	\$207.542.016	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656
Peluquería	\$50.927.923	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592
Ingresos Potenciales	\$258.469.939	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248

Fuente: Elaboración propia

Para el primer año de operación de CatDog se estima que se puedan vender 12.165 servicios entre Baño y Peluquería, utilizando en promedio un 70% de la capacidad productiva real estimada en base a los horarios de funcionamiento establecidos para el desarrollo del proyecto.

Entre el 1er y el 3er mes la estimación de venta considera utilizar un 50% de la capacidad productiva, entre el 4° y el 7° mes el uso de la capacidad productiva considerará un aumento al 70% de la misma y se proyecta además terminar el año 1 con un uso de la capacidad productiva al 90%

Lo anterior significará en términos de Ingresos por Venta un acumulado durante el primer año de operación de \$258.469.939 millones de pesos.

Capítulo II Estudio de Variables

Tecnología (tecnología disponible v/s tecnología necesaria en caso de proyectos de reemplazo o ampliación)

Consideramos que, de momento, este proyecto no tiene un impacto o relación directa con variables tecnológicas.

Balance de Equipos (precio, vida útil, valor de liquidación)

A continuación, se muestra la información de los Activos fijos considerados dentro de la inversión del proyecto, la cantidad requerida de cada uno de ellos y la vida útil obtenida desde la página del SII.

Tabla de Inversión y Vida Útil de Equipos

Equipos	Vida Útil	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Camión Foton S614 Furgonado	7	1	\$25.275.600	\$25.275.600
Computador Portátil	6	1	\$749.990	\$749.990
Bañera Acero Inoxidable	8	4	\$1.100.000	\$4.400.000
Mesa Corte Pelo	3	1	\$160.000	\$160.000
Mesa Giratoria Corte Pelo	3	1	\$185.000	\$185.000
Termo Agua 189 Lts.	10	1	\$385.990	\$385.990
Turbina secado con Soporte a pared	10	1	\$209.990	\$209.990
			\$28.066.570	\$31.366.570

Fuente: Elaboración propia

La fuente del valor de cada activo se especifica en la tabla a continuación:

Equipos	Fuente del Valor
Camión Foton S614 Furgonado	www.foton.cl
Computador Portátil	www.falabella.com
Bañera Acero Inoxidable	www.fullpet.cl
Mesa Corte Pelo	www.fullpet.cl
Mesa Giratoria Corte Pelo	www.fullpet.cl
Termo Agua 189 Lts.	www.sodimac.cl
Turbina secado con Soporte a pared	www.fullpet.cl

Fuente: Elaboración propia

En la siguiente tabla podemos verificar el Valor Libro y Valor de Desecho de los activos luego de una etapa de depreciación de activos de 10 años.

Tabla de Depreciación de Activos Fijos a 10 años

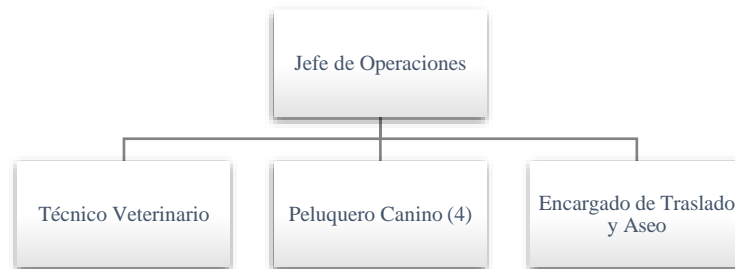
Equipos	Valor Adquisición	Vida Útil	Depreciación Anual	Antigüedad al Año 10	Depreciación Acumulada	Valor Libro al año 10
Camión Foton S614 Furgonado	\$25.275.600	7	\$3.610.800	3	\$10.832.400	\$14.443.200
Computador Portátil	\$749.990	6	\$124.998	4	\$499.993	\$249.997
Bañera Acero Inoxidable	\$4.400.000	8	\$550.000	2	\$1.100.000	\$3.300.000
Mesa Corte Pelo	\$160.000	3	\$53.333	1	\$53.333	\$106.667
Mesa Giratoria Corte Pelo	\$185.000	3	\$61.667	1	\$61.667	\$123.333
Termo Agua 189 lt	\$385.990	10	\$38.599	10	\$385.990	\$0
Turbina secado con Soporte a pared	\$209.990	10	\$20.999	10	\$209.990	\$0
Valor de Desecho Contable						\$18.223.197

Fuente: Elaboración propia

Balance de Personal (perfil, número de cargos, remuneraciones)

En esta etapa detallaremos el organigrama de la empresa, proceso que nos llevará a la identificación de cargos necesarios para llevar a cabo el óptimo funcionamiento de la operación, el perfil de estos y el salario adecuado para cada uno de los puestos de trabajo.

Organigrama CatDog



Fuente: Elaboración propia

Jefe de Operaciones

En CatDog este es el cargo de mayor jerarquía. El Jefe de Operaciones debe estar capacitado para poder coordinar y dirigir las actividades de la empresa de manera óptima y eficiente.

Además, será el encargado de definir y organizar las actividades del personal a cargo. Deberá velar por mantener a tope la capacidad productiva del Lava - Móvil a través de la gestión de venta de servicios y su posterior agenda.

Deberá velar por contar con todos los insumos y herramientas necesarias para llevar a cabo los servicios.

Requisitos técnicos para el cargo: Ingeniero Civil Industrial, Ingeniero Civil o Ingeniero Comercial con al menos 1 año de experiencia en el mercado.

Competencias para el cargo: Capacidad de liderazgo, administración, evaluación y mejora continua de proyectos. Debe poder definir y organizar los objetivos de la empresa apuntando hacia la consecución del resultado económico. Debe poseer una alta habilidad relacional debido a que debe forjar y mantener las relaciones comerciales tanto con proveedores como con aliados estratégicos.

Renta: El sueldo base considerado para el Jefe de Operaciones es de \$1.800.000

Técnico Veterinario

Sera un puesto clave ya que se requiere en algunos casos de administración de sedantes para algunos perros al momento de cortarles el cabello. De acuerdo con esto, es fundamental un profesional del área de la salud animal que esté debidamente capacitado para administrar dichos sedantes y que además participe activamente del baño y corte de cabello de las mascotas.

Requisitos técnicos para el cargo: Técnico en Veterinaria. Experiencia de al menos 1 año en el rubro.

Competencias para el cargo: Debe ser empático y tener buena actitud de servicio. Se debe destacar por su profesionalismo y respeto por los animales.

Renta: El sueldo base considerado para el Técnico Veterinario es de \$650.000

Peluquero de Mascotas

Serán un recurso fundamental para CatDog. Se encargarán de prestar a nuestros clientes los servicios de Baño y Peluquería de mascotas, por lo que se requiere que tengan experiencia en el rubro.

Requisitos técnicos para el cargo: Estudios técnicos en peluquería para mascotas. Experiencia de al menos 1 año en el rubro. Idealmente contar con portafolio de trabajos realizados.

Competencias para el cargo: Debe ser empático y tener buena actitud de servicio. Se debe destacar por su profesionalismo y respeto por los animales.

Renta: El sueldo base considerado para el Peluquero Canino es de \$750.000

Encargado de Traslado y Aseo

Al igual que el peluquero canino, el encargado de traslado y aseo es un pilar fundamental dentro de la operación de CatDog.

Será el responsable de trasladar el Lava - Móvil a los puntos estratégicos y a las citas en domicilios de clientes. Adicionalmente deberá velar por mantener limpio el Lava - Móvil y la zona de trabajo.

Requisitos técnicos para el cargo: Enseñanza Media Completa. Licencia de Conducir Clase A4. Hoja de Conductor Intachable.

Renta: El sueldo base considerado para el Encargado de Traslado y Aseo es de \$500.000

Teniendo el detalle de la descripción de cargo, procedemos con la construcción de una tabla en la que se detalla la cantidad necesaria de personal y la respectiva remuneración. Esta tabla considera sueldo base, gratificación, colación y movilización además de incluir el porcentaje destinado a AFP, salud, seguro de cesantía e impuesto, en los casos que corresponda, para posteriormente calcular la renta líquida de los colaboradores.

Tabla de Balance de Personal

Colaborador	Jefe (1)	Técnico Veterinario (1)	Peluquero Canino (4)	Encargado de Traslado y Aseo (1)
Sueldo Base	\$1.800.000	\$650.000	\$750.000	\$500.000
Gratificación	\$133.396	\$133.396	\$133.396	\$133.396
Colación	\$30.000	\$30.000	\$30.000	\$30.000
Movilización	\$20.000	\$20.000	\$20.000	\$20.000
Sueldo Bruto	\$1.983.396	\$833.396	\$933.396	\$683.396
Base Imponible	\$1.933.396	\$783.396	\$883.396	\$633.396
AFP (12,8%)	\$247.475	\$100.275	\$113.075	\$81.075
Salud (7%)	\$135.338	\$54.838	\$61.838	\$44.338
AFC (0,6%)	\$11.600	\$4.700	\$5.300	\$3.800
Imp Seg Cat	\$87.389		\$19.435	
Renta Tributable	\$1.538.983	\$623.583	\$703.183	\$504.183
Renta Líquida	\$1.451.594	\$623.583	\$683.749	\$504.183

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, se elabora la siguiente tabla de costo empresa asociado a la remuneración de los trabajadores que será utilizada más adelante en los costos fijos.

Tabla de Costo Empresa

Costo Empresa	Jefe (1)	Técnico Veterinario (1)	Peluquero Canino (4)	Encargado de Traslado y Aseo (1)
AFC (2,4%)	\$43.200	\$15.600	\$18.000	\$12.000
Ley del Trabajo (0,95%)	\$17.100	\$6.175	\$7.125	\$4.750
Previsión por Vacaciones	\$60.483	\$25.983	\$28.490	\$21.008
Previsión por Indemnización	\$138.838	\$58.338	\$65.338	\$47.838
Costo Empresa	\$259.621	\$106.095	\$118.952	\$85.595
Renta Bruta	\$1.933.396	\$783.396	\$883.396	\$633.396
Costo Fijo Colaborador	\$2.193.017	\$889.491	\$1.002.348	\$718.991
Cantidad Colaboradores	1	1	4	1
Costo Fijo Colaborador	\$2.193.017	\$889.491	\$4.009.393	\$718.991

Costo Fijo Mensual	\$5.617.876
Costo Fijo Anual	\$67.414.508

Fuente: Elaboración propia

Balance de Insumos y Gastos Generales (seguros, luz, agua)

Para el ítem de gastos generales se incluyen los gastos que se generarán tanto en el Lava - Móvil como en el galpón donde se guardará el vehículo, que es el mismo lugar en el que se encuentra la oficina. Los valores son referenciales y similares a los de otros participantes del rubro.

Tabla de Gastos Generales

Gastos Generales	Costo Mensual	Costo Anual
Electricidad	\$45.000	\$540.000
Agua	\$95.000	\$1.140.000
Telefonía Móvil	\$49.930	\$599.160
Internet Fijo	\$39.990	\$479.880
Seguro Camión	\$71.490	\$857.880
Petróleo	\$650.000	\$7.800.000
Total	\$951.410	\$11.416.920

Fuente: Elaboración propia

Tabla de Balance Inversión en Herramientas de Trabajo

Herramientas	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Máquina corte cabello	2	\$259.900	\$519.800
Limador de uñas inalámbrico	2	\$29.990	\$59.980
Cuchillos de Corte 0,5mm	1	\$26.990	\$26.990
Cuchillos de Corte 1,5mm	1	\$26.990	\$26.990
Cuchillos de Corte 13mm	1	\$35.990	\$35.990
Cuchillos de Corte 3/4	1	\$49.990	\$49.990
Cuchillos de Corte 5/8	1	\$39.990	\$39.990
Tijera Recta punta redonda	2	\$17.900	\$35.800
Tijeras Esculpidoras 6"	1	\$24.900	\$24.900
Tijeras Esculpidoras 8"	1	\$29.990	\$29.990
Tijeras Chunker	1	\$29.990	\$29.990
Tijera Curva 8,5"	1	\$28.900	\$28.900
Set tijeras y peineta	1	\$65.000	\$65.000
Corta uñas pequeño	1	\$5.500	\$5.500
Corta uñas grande	1	\$11.900	\$11.900
Removedor de pelo muerto	2	\$4.900	\$9.800
Cepillo para baño	2	\$3.900	\$7.800
Pack toallas ultra absorbentes	1	\$38.000	\$38.000
		\$730.720	\$1.047.310

Fuente: Elaboración propia

Tabla de Balance Inversión en Insumos

Insumos	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Shampoo Extra Soft 5lt	3	\$59.990	\$179.970
Shampoo Neutralizador de olor 5lt	2	\$59.990	\$119.980
Acondicionador 5lt	2	\$46.900	\$93.800
Pack perfumes 1,8lt	3	\$18.900	\$56.700
Limpiador de rostro y ojos	2	\$13.900	\$27.800
Limpiador de oídos	2	\$13.900	\$27.800
Moños peluquería	2	\$7.900	\$15.800
		\$221.480	\$521.850

Fuente: Elaboración propia

Balance de Obras Físicas (construcciones: bodegas, jardines, caminos, cercos, baños, estacionamientos, etc.)

El proyecto considera el equipamiento interno del Lava - Móvil, lo que permitirá generar la instalación de todos los equipos necesarios para la operación. Adicionalmente se considera el revestimiento del camión con Acero Inoxidable para mantener regulados los focos infecciosos.

Balance de Obras Físicas

Obras Físicas	Costo Total
Mano Obra Equipamiento Interior camión	\$1.500.000

Fuente: Elaboración propia

Capítulo III Estudio de Variables

Inversiones (diseño de imagen corporativa, asesoría legal, etc.) y Costos de Administración (sueldo de gerente, secretaria, gastos de oficina, etc.)

El proyecto considera el arriendo de un galpón de 200 mts² que tiene en sus instalaciones una oficina y un baño. Este galpón será destinado para el bodegaje de los insumos que se compren al por mayor, a la utilización de la oficina para gestiones administrativas y como lugar de estacionamiento del Lava - Móvil.

Gastos de Administración

Costos de Administración	Costo Mensual	Costo Anual
Arriendo galpón de bodegaje con oficina	\$1.500.000	\$18.000.000
Sueldo Gerente	\$2.500.000	\$30.000.000
Artículos de Oficina	\$120.000	\$1.440.000
	\$4.120.000	\$49.440.000

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, el proyecto contempla la inversión en desarrollo de marca y posicionamiento web, el que será abordado mediante la creación de un Sitio Web con dominio propio y portal eCommerce añadido, casilla de correo para el dominio, calendario y servicio de reservas y herramientas de marketing. Al sitio se podrá tener acceso desde computadores y celulares.

Adicionalmente se genera el diseño de imagen corporativa, Car Branding, y diseño de redes sociales.

Todos los sitios quedan con la opción de ser autoadministrados.

Inversión en Publicidad

Gastos de Publicidad	Costo Total
Car Branding	\$1.000.000
Desarrollo Sitio Web, Redes Sociales e Imagen Corporativa y Marca	\$749.990
Fuente: Elaboración propia	\$1.749.990

Legislación relativa a permisos municipales y constitución de la empresa

Dentro de los trámites y exigencias legales que encontramos al momento de crear la empresa para comenzar con el proceso de comercialización son los siguientes:

- **Constitución de la Empresa:** fundamental para comenzar a operar en el mercado. Son determinadas las normas y reglas por las que se regirá el desarrollo del proyecto. El tipo de empresa más conveniente para este proyecto es la sociedad por acciones, ya que permite ser creada con un único dueño sin embargo es un modelo aspiracional si apuntas a tener socios. Nos permite tener el nombre de fantasía “CatDog SpA”
Consideramos que dentro de las características más beneficiosas de este tipo de empresas es que, permite tener un “Objeto Múltiple”, por lo que en un futuro se puede incorporar al proyecto una ampliación y dedicarse a más de una actividad.
- **Inicio de Actividades:** posterior a la constitución, se realiza la solicitud de inscripción del Rol Único Tributario con aviso de inicio de actividades. Para realizar lo anteriormente mencionado se debe generar una declaración jurada y formalizada ante el SII sobre el comienzo de un negocio que generará rentas agravadas de primera y segunda categoría.
- **Patente Municipal:** es el permiso necesario para operar una actividad comercial a nivel municipal. La patente debe ser solicitada en la municipalidad donde se ubicará la empresa. Las patentes son específicas para cada tipo de actividad por lo que, si se requiere realizar una actividad distinta o adicional se debe solicitar una ampliación de la patente.
Los principales requisitos para obtener la patente municipal son: acreditar uso de la propiedad (arrendatario, dueño, comodato, cedido o subarriendo), destino del inmueble, certificado de recepción final del inmueble otorgado por la Dirección de Obras Municipales, copia del documento de iniciación de actividades del SII que no indique impedimento comercial, documentos específicos según la actividad comercial
- **Contratos de Trabajo:** son regulados la normativa laboral del artículo 1° del Código del Trabajo, todas las relaciones laborales serán reguladas por esta normativa y sus leyes complementarias.
Como norma, el contrato de trabajo debe ser escriturado hasta 15 días luego de la incorporación del colaborador.
La ley permite que los trabajadores inicialmente sean contratados mediante un contrato con plazo fijo, el que puede ser renovado con un máximo de dos veces o mantenerse con un plazo máximo de un año, posterior a esto, si el trabajador sigue prestando servicios para la empresa, se entiende automáticamente como trabajador con contrato indefinido en la empresa.

Capítulo IV Inversiones y Costos

Calendarios de Inversiones

Ítem	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Camión Foton S614 Furgonado	\$25.275.600							\$25.275.600			
Computador Portátil	\$749.990						\$749.990				
Bañera Acero Inoxidable	\$4.400.000								\$4.400.000		
Mesa Corte Pelo	\$160.000			\$160.000			\$160.000			\$160.000	
Mesa Giratoria Corte Pelo	\$185.000			\$185.000			\$185.000			\$185.000	
Termo Agua 189 Lts.	\$385.990										
Turbina secado con Soporte a pared	\$209.990										
Total	\$31.366.570	\$-	\$-	\$345.000	\$-	\$-	\$ 1.094.990	\$25.275.600	\$ 4.400.000	\$345.000	\$-

Fuente: Elaboración propia

Inversiones en Capital de Trabajo

El cálculo del Capital de Trabajo considera la demanda incremental que tiene CatDog durante el primer año de operación.

Para dichos efectos se consideran los ingresos asociados a la demanda del primer año en base a las ponderaciones por tamaño de raza, ingresos por venta de cada tipo de servicio, costos variables asociados a cada tipo de servicio y costos fijos del proyecto.

Año 1	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos	\$14.685.792	\$14.685.792	\$14.685.792	\$20.560.109	\$20.560.109	\$20.560.109	\$20.560.109	\$26.434.426	\$26.434.426	\$26.434.426	\$26.434.426	\$26.434.426
Costos Fijos	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446	\$8.138.446
Costos Variables	\$5.305.156	\$5.305.156	\$5.305.156	\$7.427.218	\$7.427.218	\$7.427.218	\$7.427.218	\$9.549.280	\$9.549.280	\$9.549.280	\$9.549.280	\$9.549.280
Saldo	\$1.242.191	\$1.242.191	\$1.242.191	\$4.994.445	\$4.994.445	\$4.994.445	\$4.994.445	\$8.746.700	\$8.746.700	\$8.746.700	\$8.746.700	\$8.746.700
Saldo Acumulado	\$1.242.191	\$2.484.382	\$3.726.572	\$8.721.018	\$13.715.463	\$18.709.908	\$23.704.354	\$32.451.054	\$41.197.754	\$49.944.454	\$58.691.154	\$67.437.854

Fuente: Elaboración propia

Como se refleja en la tabla de cálculo mediante el método de déficit acumulado, se puede obtener el mínimo resultado necesario como Capital de Trabajo en el 1er mes con un monto de \$1.242.191.-

Costos fijos, variables y totales

Costos Fijos

Son aquellos que se efectúan con el desarrollo del proyecto. No son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de la empresa, lo que quiere decir que no cambian al presentarse una variación en la producción.

Costos Fijos	Costo Mensual	Costo Anual
Remuneraciones	\$5.617.876	\$67.414.508
Insumos	\$521.850	\$6.262.200
Herramientas	\$1.047.310	\$12.567.720
Gastos Generales	\$951.410	\$11.416.920
Total	\$8.138.446	\$97.661.348

Fuente: Elaboración propia

Costos Variables

Los costos variables del proyecto varían dependiendo del tipo de servicio que se realiza

Costo Variable Baño de Mascotas	Precio	Cantidad	% Uso	Servicio
Shampoo Extra Soft 5lt	\$59.990	30/5000	0,6%	\$360
Acondicionador 5lt	\$46.900	30/5000	0,6%	\$281
Pack perfumes 1,8lt	\$18.900	20/1800	1,1%	\$210
Limpiador de rostro y ojos	\$13.900	25/500	5,0%	\$695
Limpiador de oídos	\$13.900	25/500	5,0%	\$695
Combustible	\$650.000	154		\$4.221
Electricidad	\$45.000	154		\$292
Agua	\$95.000	100		\$950
				\$7.704

Fuente: Elaboración propia

Costo Variable Peluquería de Mascotas	Precio	Cantidad	% Uso	Servicio
Acondicionador 5lt	\$46.900	30/5000	0,6%	\$281
Pack perfumes 1,8lt	\$18.900	30/5000	1,7%	\$315
Limpiador de rostro y ojos	\$13.900	20/1800	4,0%	\$556
Limpiador de oídos	\$13.900	25/500	5,0%	\$695
Moños peluquería	\$7.900	5/100	5,0%	\$395
Combustible	\$650.000	154		\$4.221
Electricidad	\$45.000	100		\$450
Agua	\$95.000	154		\$617
				\$7.530

Fuente: Elaboración propia

Capítulo V Beneficios del Proyecto

Ingresos del Proyecto (Ingresos por venta de productos o servicios, ingresos por venta de activos)

Para estimar los ingresos del proyecto hemos estandarizado los diferentes tipos de servicios que serán comercializados en el centro móvil sanitario y de estética canina.

Los servicios que se ofrecerán en CatDog con sus valores son los siguientes:

Tipo Servicio	Valor Estándar		
	Razas Pequeñas	Razas Medianas	Razas Grandes
Baño Tradicional	\$11.490	\$15.990	\$31.990
Baño Sanitizante	\$14.490	\$18.490	\$33.990
Peluquería Tradicional	\$15.990	\$20.990	\$34.990
Peluquería Completa	\$17.490	\$22.990	\$40.990
Peluquería de Fantasía	\$17.490	\$21.490	\$38.990

Fuente: Elaboración propia

Con lo anterior, y sumando la proyección de la demanda en base al estudio de mercado realizado, se tienen los siguientes resultados de ingresos proyectados para el período de 10 años de la evaluación del proyecto.

Tipo de Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Total Servicios	12.165	12.165	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308	14.308
Baño	\$207.542.016	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656	\$254.710.656
Peluquería	\$50.927.923	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592	\$48.926.592
Ingresos Potenciales	\$258.469.939	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248

Fuente: Elaboración propia

Ahorro de Costos (En caso de empresas en marcha y abandono)

El análisis de este proyecto considera el estudio de prefactibilidad, la evaluación, creación y puesta en marcha de una nueva empresa, motivo por el cual no se considera este punto como desarrollo necesario a incorporar en este informe.

Valor Remanente de la Inversión

Hemos considerado para el desarrollo de este ejercicio que los activos se deprecian en forma lineal. En el cuadro que se detalla a continuación se especifican la inversión realizada, el descuento por concepto de depreciación y el valor remanente de los activos hacia el final del proyecto.

Equipos	Valor Adquisición	Vida Útil	Depreciación Anual	Antigüedad al Año 10	Depreciación Acumulada	Valor Libro al año 10
Camión Foton S614 Furgonado	\$25.275.600	7	\$3.610.800	3	\$10.832.400	\$14.443.200
Computador Portátil	\$749.990	6	\$124.998	4	\$499.993	\$249.997
Bañera Acero Inoxidable	\$4.400.000	8	\$550.000	2	\$1.100.000	\$3.300.000
Mesa Corte Pelo	\$160.000	3	\$53.333	1	\$53.333	\$106.667
Mesa Giratoria Corte Pelo	\$185.000	3	\$61.667	1	\$61.667	\$123.333
Termo Agua 189 lt	\$385.990	10	\$38.599	10	\$385.990	\$0
Turbina secado con Soporte a pared	\$209.990	10	\$20.999	10	\$209.990	\$0
Valor de Desecho Contable						\$18.223.197

Fuente: Elaboración propia

Capítulo VI Construcción del Flujo de Caja

Flujo de Caja del Proyecto

Flujo del Proyecto	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por Venta de Servicio		\$258,469.939	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248
Venta Camión Foton S614 Furgonado								\$12.500.000			
Venta Computador Portátil							\$187.498				
Venta Bañera Acero Inoxidable								\$2.200.000			
Venta Mesa Corte Pelo				\$64.000			\$64.000			\$64.000	
Venta Mesa Giratoria Corte Pelo				\$74.000			\$74.000			\$74.000	
Venta Termo Agua 189 lt											\$38.599
Venta Turbina secado con Soporte a pared											\$20.999
Costo Fijo		-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348
Costo Variable		-\$93.370.738	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059
Depreciación Camión Foton S614 Furgonado		-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800
Depreciación Computador Portátil		-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998
Depreciación Bañera Acero Inoxidable		-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000
Depreciación Mesa Corte Pelo		-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333
Depreciación Mesa Giratoria Corte Pelo		-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667
Depreciación Termo Agua 189 lt		-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599
Depreciación Turbina secado con Soporte a pared		-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999
VL Camión Foton S614 Furgonado								\$0			
VL Computador Portátil							\$0				
VL Bañera Acero Inoxidable								\$0			
VL Mesa Corte Pelo				\$0			\$0			\$0	
VL Mesa Giratoria Corte Pelo				\$0			\$0			\$0	
VL Termo Agua 189 lt											\$0
VL Turbina secado con Soporte a pared											\$0
Utilidad Antes de Impuesto		\$62.977.457	\$91.608.445	\$91.746.445	\$91.608.445	\$91.608.445	\$91.933.943	\$104.108.445	\$93.808.445	\$91.746.445	\$91.668.043
Impuesto		-\$15.744.364	-\$22.902.111	-\$22.936.611	-\$22.902.111	-\$22.902.111	-\$22.983.486	-\$26.027.111	-\$23.452.111	-\$22.936.611	-\$22.917.011
Utilidad Neta		\$47.233.093	\$68.706.334	\$68.809.834	\$68.706.334	\$68.706.334	\$68.950.457	\$78.081.334	\$70.356.334	\$68.809.834	\$68.751.032
Gastos de Administración y Ventas		-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000
Inversión Inicial Total		-\$36.185.720						-\$25.275.600			
Inversión Vehículo											
Inversión Equipos de Oficina							-\$749.990				
Inversión Equipos de Peluquería de Mascotas				-\$345.000			-\$345.000			-\$345.000	
Ajuste Gastos no Desembolsables		\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396
Capital de Trabajo		-\$47.758.021	-\$4.134.080	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$51.892.102
Valor de Desecho											\$18.223.197
Flujo del Negocio		-\$83.943.741	-\$1.880.591	\$23.726.730	\$23.485.230	\$23.726.730	\$23.726.730	\$22.875.863	\$7.826.130	\$25.376.730	\$23.485.230

Fuente: Elaboración propia

Flujo de Caja del Inversionista

Flujo del Inversionista	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingreso por Venta de Servicio		\$258,469.939	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248	\$303.637.248
Venta Camión Foton S614 Furgonado								\$12.500.000			
Venta Computador Portátil							\$187.498				
Venta Bañera Acero Inoxidable								\$2.200.000			
Venta Mesa Corte Pelo				\$64.000			\$64.000			\$64.000	
Venta Mesa Giratoria Corte Pelo				\$74.000			\$74.000			\$74.000	
Venta Termo Agua 189 lt											\$38.599
Venta Turbina secado con Soporte a pared											\$20.999
Costo Fijo		-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348	-\$97.661.348
Costo Variable		-\$93.370.738	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059	-\$109.907.059
Interés		-\$925.000	-\$846.878	-\$765.865	-\$681.854	-\$594.736	-\$504.394	-\$410.709	-\$1.248.755	-\$1.069.026	-\$882.646
Depreciación Camión Foton S614 Furgonado		-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800	-\$3.610.800
Depreciación Computador Portátil		-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998	-\$124.998
Depreciación Bañera Acero Inoxidable		-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000	-\$550.000
Depreciación Mesa Corte Pelo		-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333	-\$53.333
Depreciación Mesa Giratoria Corte Pelo		-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667	-\$61.667
Depreciación Termo Agua 189 lt		-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599	-\$38.599
Depreciación Turbina secado con Soporte a pared		-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999	-\$20.999
VL Camión Foton S614 Furgonado								\$0			
VL Computador Portátil							\$0				
VL Bañera Acero Inoxidable								\$0			
VL Mesa Corte Pelo				\$0			\$0			\$0	
VL Mesa Giratoria Corte Pelo				\$0			\$0			\$0	
VL Termo Agua 189 lt											\$0
VL Turbina secado con Soporte a pared											\$0
Utilidad Antes de Impuesto		\$62.052.457	\$90.761.567	\$90.980.580	\$90.926.591	\$91.013.709	\$91.429.549	\$103.697.736	\$92.559.690	\$90.677.419	\$90.785.397
Impuesto		-\$15.513.114	-\$22.690.392	-\$22.745.145	-\$22.731.648	-\$22.753.427	-\$22.857.387	-\$25.924.434	-\$23.139.923	-\$22.669.355	-\$22.696.349
Utilidad Neta		\$46.539.343	\$68.071.175	\$68.235.435	\$68.194.943	\$68.260.282	\$68.572.162	\$77.773.302	\$69.419.768	\$68.008.065	\$68.089.047
Gastos de Administración y Ventas		-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000	-\$49.440.000
Inversión Inicial Total		-\$36.185.720						-\$25.275.600			
Inversión Vehículo											
Inversión Equipos de Oficina							-\$749.990				
Inversión Equipos de Peluquería de Mascotas				-\$345.000			-\$345.000			-\$345.000	
Préstamo		\$25.000.000						\$25.275.600			
Amortización		-\$2.111.414	-\$2.189.537	-\$2.270.550	-\$2.354.560	-\$2.441.679	-\$2.532.021	-\$2.625.706	-\$4.857.547	-\$5.037.276	-\$5.223.656
Ajuste Gastos no Desembolsables		\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396	\$4.460.396
Capital de Trabajo		-\$47.758.021	-\$4.134.080	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$51.892.102
Valor de Desecho											\$18.223.197
Flujo del Negocio		-\$58.943.741	-\$4.685.755	\$20.902.035	\$20.640.282	\$20.860.779	\$20.839.000	\$19.965.547	\$30.167.993	\$19.582.617	\$17.646.184

Fuente: Elaboración propia

Capítulo VII Evaluación y Sensibilización

Tasa de Costo del Capital

En la evaluación económica hemos utilizado el Modelo WACC para calcular la tasa del costo de capital. Lo anterior considerando las definiciones de financiamiento para el proyecto en base a un 70% de financiamiento con capital propio y un 30% de financiamiento con deuda bancaria.

Adicionalmente son considerados como referencia para:

- Tasa Libre de Riesgo: la tasa de los Bonos del Banco Central de Chile en pesos a 10 años al período 2020
- Medida de Sensibilidad: Betas Damodaran del Mercado Total apalancada y desapalancada al 2021.
- Tasa de Retorno Esperada del Mercado: IPSA período 04-01-2021 al 03-01-2022
- Comportamiento observado del mercado en Chile durante los últimos 5 años.

Considerando todo lo anterior, obtuvimos que la Tasa del Costo de Capital del Proyecto es de un 13%

Criterios de Evaluación

Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto del proyecto considerando todas las variables evaluadas anteriormente es el siguiente:

VAN	\$53.266.049
-----	--------------

Tasa Interna de Rentabilidad

La Tasa Interna de Retorno del proyecto considerando todas las variables evaluadas anteriormente es la siguiente:

TIR	26,3%
-----	-------

Período de Recuperación

Considerando la información contenida en la tabla del Período de Recuperación, podemos identificar que la inversión inicial se recupera en el año 3 del Proyecto.

t	Saldo Inversión	Flujo	Rent. Exigida	Recuperación Inversión	Recuperación Inversión Acum.
1	\$58.943.741	-\$4.685.755	\$7.662.686	-\$12.348.442	-\$12.348.442
2	\$71.292.183	\$20.902.035	\$9.267.984	\$11.634.051	-\$714.390
3	\$59.658.132	\$20.640.282	\$7.755.557	\$12.884.725	\$12.170.335
4	\$46.773.407	\$20.860.779	\$6.080.543	\$14.780.236	\$26.950.571
5	\$31.993.170	\$20.839.000	\$4.159.112	\$16.679.888	\$43.630.459
6	\$15.313.283	\$19.965.547	\$1.990.727	\$17.974.821	\$61.605.279
7	-\$2.661.538	\$30.167.993	-\$346.000	\$30.513.993	\$92.119.272
8	-\$33.175.531	\$19.582.617	-\$4.312.819	\$23.895.436	\$116.014.708
9	-\$57.070.966	\$17.646.184	-\$7.419.226	\$25.065.410	\$141.080.118
10	-\$82.136.376	\$88.001.086	-\$10.677.729	\$98.678.815	\$239.758.933
Saldo después de recuperar inversión				\$180.815.192	

Fuente: Elaboración propia

Sensibilización de Resultados

Además del escenario ya proyectado, se definen dos escenarios probables en la evaluación del proyecto, en los que se considera como variable crítica principal el % de demanda efectivo.

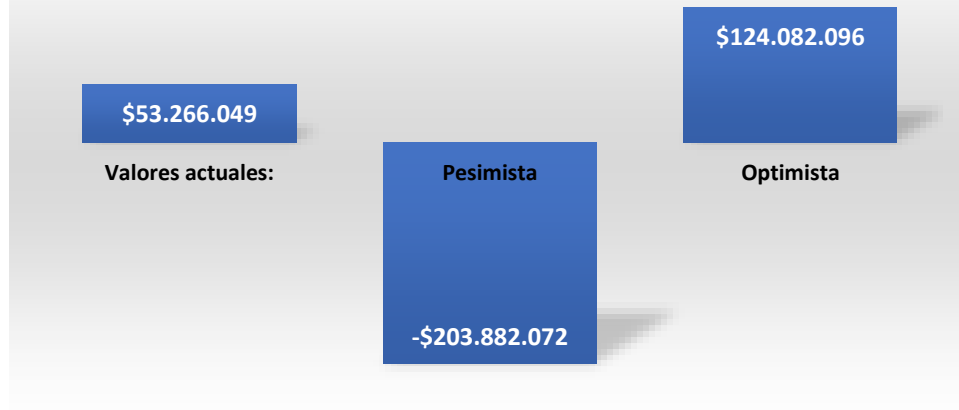
En el escenario pesimista se considera lo siguiente:

- Demanda meses del 1 al 3 de un 35%
- Demanda meses del 4 al 7 de un 50%
- Demanda meses del 8 al 12 de un 70%

En el escenario optimista se considera lo siguiente:

- Demanda meses del 1 al 3 de un 65%
- Demanda meses del 4 al 7 de un 80%
- Demanda meses del 8 al 12 de un 95%

VAN en diferentes escenarios



Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, realizamos la sensibilización de la demanda estrictamente necesaria para que el VAN sea \$0 obteniendo los siguientes mix de demanda anual a los que se debe apuntar como mínimo objetivo.

	% Demanda
Demanda Mes 1 al 3	50%
Demanda Mes 4 al 7	70%
Demanda Mes 8 al 12	86%

Conclusión

En base a los análisis de Mercado, de comportamiento del consumidor y evaluaciones financieras realizadas en este estudio de prefactibilidad, podemos concluir que el proyecto de peluquería móvil para mascotas sería un negocio rentable y atractivo para los inversionistas.

Los flujos de caja proyectados a un horizonte de 10 años muestran un VAN positivo de \$53.199.244 y una TIR de 26,2% sobre la tasa de descuento aplicada.

Este proyecto además compromete ganancias desde el 1er año de operación y proyección de recuperar la inversión desde el 3er año de operación.

El proyecto de peluquería móvil para mascotas abarcaría una significativa proporción de mercado, el que muestra un crecimiento importante de acuerdo con las nuevas tendencias de tenencia responsable de mascotas en Chile, otorgando a los consumidores una alternativa amigable con sus preferencias y estilo de vida.

Bibliografía

Referencias Bibliográficas

- Gabrica, “La Industria Latinoamericana en Mascotas está en crecimiento”
<https://www.gabrica.cl/noticiasesp/la-industria-latinoamericana-en-mascotas-esta-en-crecimiento/>
- 24 horas, ¿Más perros o gatos? Análisis muestra qué mascotas tenemos los chilenos y cómo las cuidamos
<https://www.24horas.cl/data/mas-perros-o-gatos-analisis-muestra-que-mascotas-tenemos-los-chilenos-y-como-las-cuidamos-2851773>
- Economía y Negocios, “Mercado de las mascotas en Chile moverá más de US\$600 millones este año”
<http://www.economiaynegocios.cl/noticias/noticias.asp?id=121206>
- Biobío Chile, “1,3 millones de mascotas registradas y 449 mil esterilizaciones a 3 años de aprobada la ley cholito”
<https://www.biobiochile.cl/noticias/nacional/chile/2020/08/08/1-3-millones-mascotas-registradas-449-mil-esterilizaciones-3-anos-aprobada-la-ley-cholito.shtml>
- BCN, “Ley 21020 sobre tenencia responsable de mascotas y animales de compañía”
<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1106037>
- Wamiz, “¿Cuánto gastan los chilenos en sus mascotas?”
<https://wamiz.lat/perros/consejos/31328/cuanto-gastan-los-chilenos-en-sus-mascotas>
- La Tercera, “El imparable avance de las mascotas”
<https://www.latercera.com/que-pasa/noticia/el-imparable-avance-de-las-mascotas-el-73-de-los-chilenos-afirma-tener-una/708177/>
- BBC News, “Cómo los perros se están convirtiendo en una seria amenaza para otras especies”
<https://www.bbc.com/mundo/noticias-47213924>
- El Comercio, “La tenencia responsable de mascotas cuida el ambiente”
<https://www.elcomercio.com/narices-frias/tenencia-responsable-mascotas-cuida-ambiente.html>
- Economía Gob., “La guía Mipyme”
<https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2021/01/GUI%CC%81A-DE-APOYO-A-PYMES- Enero-2021.pdf>
- Santander, “Herramientas y recursos para ayudar a tu empresa a expandirse globalmente”
<https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados/chile/politica-y-economia>

- La ley al día, “Publicada ley que establece ingreso mínimo mensual”
<http://www.laleyaldia.cl/?p=13374>
- ACTI, “Cinco tendencias tecnológicas que marcarán a Chile en 2021”
<https://acti.cl/cinco-tendencias-tecnologicas-que-marcaran-a-chile-en-2021/>
- Mongabay, “Los desafíos ambientales de Chile en 2021”
<https://es.mongabay.com/2021/01/los-desafios-ambientales-de-chile-para-2021-en-plena-reactivacion-economica-post-covid-19/>
- Fullpet, “Tienda de insumos para mascotas”
<https://www.fullpet.cl/>
- SII – Tabla Vida Enero
https://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm
- Banco Estado – Créditos para Pequeñas Empresas
<https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152>
- Betas Damodaran
<https://www.lga.pe/post/betas-damodaran-2021-espanol-excel>
- Banco Central – Tasa Interés Bonos
https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_15/T311?cbFechaInicio=2016&cbFechaTermino=2021&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=
- Mercados en Línea IPSA
https://www.mercadosenlinea.cl/?gclid=Cj0KCQiA2sqOBhCGARIsAPuPK0gWPhhVPYwf4fgTCMWiQHDXBtXZloLKhb_eLWfHnGc6H_5GgEUz8FwaAnSiEALw_wcB
- La Tercera “Tras once años de tramitación, Servicio de Biodiversidad y Áreas Protegidas (SBAP) finalmente será ley”
[Tras once años de tramitación, Servicio de Biodiversidad y Áreas Protegidas \(SBAP\) finalmente será ley - La Tercera](https://www.latercera.com/noticia/tras-once-anos-de-tramitacion-servicio-de-biodiversidad-y-areas-protegidas-sbap-finalmente-sera-ley-la-tercera/)
- Gob.cl “Primer estudio de población animal en Chile revela que hay 12 millones de perros y gatos con dueños y 4 millones sin supervisión”
[Gob.cl - Artículo: Primer Estudio De Población Animal En Chile Revela Que Hay 12 Millones De Perros Y Gatos Con Dueños Y 4 Millones Sin Supervisión \(www.gob.cl\)](https://www.gob.cl/articulo/primer-estudio-de-poblacion-animal-en-chile-revela-que-hay-12-millones-de-perros-y-gatos-con-due%C3%B1os-y-4-millones-sin-supervisi%C3%B3n/)
- La Tercera “Zoom a la tenencia de mascotas en Chile: La mitad de los dueños adoptó y gasto en alimentación promedia los \$41.000”
<https://www.emol.com/noticias/Tendencias/2022/05/05/1059946/tenencia-de-mascotas-en-chile.html>



Anexo n°3: Autorización única para toda memoria presentada en Universidad Gabriela Mistral

I. Detalle de la memoria

Nombre de los integrantes:	KATHERINE ALEJANDRA ESPINOZA AEDO.
Carrera / Magíster/Posgrado:	INGENIERÍA COMERCIAL
Correo electrónico:	KATHERINE.ESPINOZA@UGM.CL
Título de la memoria:	ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA PROYECTO DE PELUQUERÍA MÓVIL DE MASCOTAS "CATDOG"
Mención a la que opta (si tiene):	
Profesor (es) guía(s):	ORLANDO ROJAS RAUQUE
Materias o descriptores: Asignar conceptos específicos al tema desarrollado en la memoria (máximo 4)	• PELUQUERÍA DE MASCOTAS • PELUQUERÍA MÓVIL • PELUQUERÍA MÓVIL PARA PERROS Y GATOS
Fecha de entrega a biblioteca (día, mes, año):	20 / 03 / 2023



II. Autorización de publicación

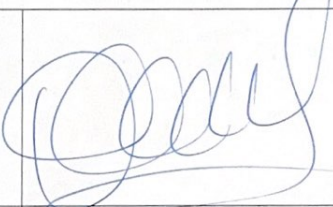
Autorización para subir documentos digitalizados en el Repositorio Digital UGM

Autorizo a la Universidad Gabriela Mistral para incluir esta memoria en el repositorio digital de la universidad, con el fin de diseminarlo, almacenarlo y preservarlo, quedando disponible en texto completo y de libre acceso.

A considerar para la autorización de publicación de memorias en el repositorio digital

- **Si usted como autor o autores deciden autorizar.** El documento estará disponible en texto completo.
- **Si usted como autor o autores deciden usar embargo.** Consiste en establecer una cantidad de tiempo en que la publicación no estará en libre acceso; es una alternativa a la publicación inmediata. El tiempo de embargo consiste en 6 meses, 1 año o 2 años.
- **Si usted como autor o autores deciden no autorizar.** Se creará un documento con datos básicos **portada, tabla de contenido y resumen** (metadatos) y colocará esa información en el sitio web, tal como si fuese una referencia bibliográfica. Se indicará en el registro que el autor decidió no autorizar el acceso al documento en texto completo.

Firma de autorización por cada uno de los autores de la memoria

		
Uso de embargo	Autorización total	No autorizo

Indique período de tiempo de embargo:

6 meses ____ 1 año ____ 2 años ____