



UNIVERSIDAD TÉCNICA
FEDERICO SANTA MARÍA

**Título: Estudio de prefactibilidad técnica y económica
para la implementación de una cafetería con temática
infantil en la comuna de El Quisco, V región.**

Trabajo de Titulación para optar al Título Profesional de Ingeniera de

Ejecución en GESTIÓN INDUSTRIAL

Alumna: Valentina Paz Sepúlveda Retamal

Profesor Guía: Cristian Pávez

Año 2025



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DE MONOGRAFÍA A REPOSITORIO ACADÉMICO

1.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO

Tipo de monografía (marcar una opción): ☒ Memoria o trabajo de título ☐ Tesis de Postgrado

Título del trabajo: ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CAFETERÍA CON TEMÁTICA INFANTIL EN LA COMUNA DE EL QUISCO, V REGIÓN

Nombre del candidato(a): VALENTINA PAZ SEPÚLVEDA RETAMAL

Carrera / Grado: ING DE EJECUCIÓN EN GESTIÓN INDUSTRIAL

Campus: VIÑA DEL MAR Departamento: ELECTROTECNIA E INFORMÁTICA

2.- VALIDACIÓN DEL PROFESOR GUÍA/DIRECTOR DE TESIS

Yo, CRISTIAN PÁVEZ BARIOS, en mi calidad de profesor(a) guía/director(a) del trabajo académico mencionado anteriormente **DEJO CONSTANCIA** que:

- He revisado esta versión del documento y corresponde a la versión final aprobada del trabajo.
- El trabajo cumple con los requisitos académicos y de formato establecidos por la institución.

3.- EVALUACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD POR PROPIEDAD INDUSTRIAL (marcar una opción)

☒ El trabajo **NO contiene** información que amerite confidencialidad y puede ser publicado de inmediato en repositorio con acceso abierto.

☐ El trabajo **CONTIENE** información con potenciales implicancias de propiedad industrial o intelectual y requiere un periodo de confidencialidad (**embargo**) por (marcar una opción):

☐ 6 meses ☐ 12 meses ☐ 2 años ☐ 3 años ☐ 5 años ☐ 10 años

Fundamentación de la necesidad de confidencialidad (obligatorio si se solicita embargo):

4.- FIRMAS

Profesor(a) guía o director(a) de memoria o tesis:

Fecha: 02-ABRIL-2026

Firma:

Cristian Pavez Barios

Estudiante o Candidato(a):

Fecha: 02-ABRIL-2026

Firma:

VS

Este formulario debe ser insertado como página 2 de la memoria o tesis, completado y firmado por estudiante y profesor(a) antes de la entrega en portal PRISMA de Biblioteca USM.

DEDICATORIA

El presente proyecto de título, que marca el cierre de una etapa significativa en la vida académica y personal, Quiero dedicárselo a mi compañero de vida, Leonardo Hernández con quien me gradué de educación básica, media, técnico profesional y finalmente universitaria, quien ha estado incondicionalmente en cada una de estas etapas.

Fue, es y será siempre un honor y privilegio para mi poder compartir mi vida junto él, espero sigamos creciendo juntos y que esto solo sea el inicio de la gran vida que siempre hemos soñado

Asimismo, quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mi familia, especialmente a mis padres, Juan Plaza y Daisy Sepúlveda, y a mi hermano Joaquín, quienes me han brindado un apoyo incondicional durante todo este proceso. Este camino se volvió aún más desafiante y significativo con la llegada de mi hijo Santino, quien es el motor de mi vida y la principal razón para seguir adelante.

Mis padres siempre soñaron con ver a su hija con un título universitario, y hoy ese sueño se hace realidad. Gracias por los valores que me enseñaron, por su amor inquebrantable y por nunca dejar de creer en mí. Espero de todo corazón que se sientan orgullosos de lo que he logrado. Sin el apoyo de ustedes, este logro no habría sido posible.

Agradezco también de manera muy especial a María Barrera, por su disposición y apoyo en el cuidado de mi hijo, lo que me permitió asistir a clases y continuar con mis estudios, y a mi abuela Patricia Poblete, por su constante ayuda y cariño. A todas las personas que de alguna forma me apoyaron, me alentaron y confiaron en mí para que pudiera retomar y finalizar mi carrera, les estaré siempre agradecida.

Quiero reconocer también a los docentes de la universidad, quienes demostraron en todo momento disposición, comprensión y flexibilidad cuando fue necesario, facilitando así mi proceso académico.

Finalmente, quiero agradecer de manera especial a dos profesores de mi formación técnico profesional, Úrsula Peña y Francisco Padrenas, quienes fueron los primeros en hacerme ver mi potencial, motivándome a creer que estaba preparada para algo más y que la universidad era un camino posible para mí. Sus palabras marcaron un antes y un después en mi vida.

Cada una de estas personas ha sido parte fundamental de este logro, porque este proceso no lo hice sola, sino acompañada de quienes creyeron en mí incluso cuando yo dudaba.

RESUMEN

KEYWORDS: CAFETERÍA INFANTIL – FAMILIAS – EL QUISCO

El presente estudio lleva por título “Evaluación de Prefactibilidad de una Cafetería con Temática Infantil”, el cual tiene por propósito ofrecer un espacio integral orientado a familias, combinando un servicio de cafetería con un área de juegos segura para niños, permitiendo que los adultos disfruten de un ambiente cómodo mientras los menores se recrean.

La ubicación del proyecto se sitúa en la comuna de El Quisco, lugar caracterizado por su actividad turística y crecimiento poblacional, especialmente de familias. Esta condición genera una oportunidad para el desarrollo de servicios recreativos que actualmente no se encuentran ampliamente disponibles en la zona. En este contexto, la propuesta busca cubrir una necesidad real del mercado, ofreciendo un espacio diferenciado que promueva la interacción familiar, la recreación infantil y el consumo en un entorno seguro y controlado.

Capítulo 1 “Diagnóstico y metodología de evaluación”: se presenta la idea del proyecto, sus objetivos y la justificación de su desarrollo, además de analizar la situación actual sin proyecto, identificando la falta de espacios recreativos familiares en la comuna.

Capítulo 2 “Análisis de prefactibilidad de mercado”: se estudian las características del servicio, el perfil del cliente objetivo y la demanda potencial, junto con el análisis de la competencia y la validación del interés del mercado a través de encuestas.

Capítulo 3 “Análisis de prefactibilidad técnica”: se abordan los procesos operacionales del servicio, la distribución del espacio (layout), la capacidad instalada, los requerimientos de personal, insumos y equipamiento, junto con la estimación de costos operacionales e inversiones necesarias para la puesta en marcha.

Capítulo 4 “Evaluación económica del proyecto”: se analiza la viabilidad financiera mediante la proyección de ingresos y egresos, la construcción de flujos de caja y la aplicación de indicadores económicos como VAN, TIR y PRI, además de evaluar distintos escenarios de financiamiento y el comportamiento del proyecto frente a variaciones en variables críticas.

Tabla contenido

Introducción..... 2

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN..... 4

1.1. Diagnóstico..... 4

1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto 4

1.1.2. Objetivos del proyecto 4

1.1.2.1. Objetivo general del proyecto 4

1.1.2.2. Objetivos específicos del proyecto..... 4

1.1.3. Contexto desarrollo del proyecto 5

1.1.3.1. Contexto social..... 5

1.1.3.2. Contexto económico..... 6

1.1.4. Tamaño del proyecto..... 6

1.1.5. Proyección de la demanda 6

1.1.5.1. Localización del proyecto 7

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto 7

1.1.6.1. Impactos económicos 7

1.1.6.2. Impacto social / cultural 7

1.1.6.3. Impacto político..... 8

1.1.6.4. Impacto ambiental..... 8

1.2. METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN..... 8

1.2.1. Definición de situación sin proyecto 8

1.2.2. Definición de situación con proyecto 9

1.2.3. Análisis de separabilidad 10

1.2.4. Método para la medición de beneficios y costos 10

1.2.5. Indicadores 11

1.2.5.1. VAN (valor actual neto) 11

1.2.5.2. TIR (tasa interna de retorno) 11

1.2.5.3. PRI (período de Recuperación de la Inversión) 11

1.2.5.4. IVAN (Índice de Valor Actual Neto Ajustado)..... 11

1.2.6. Criterios de evaluación 12

1.2.6.1. Valor actual neto (VAN)..... 12

1.2.6.2. Tasa interna de retorno (TIR) 12

1.2.6.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)..... 12

1.2.6.4. Índice de valor actual neto ajustado (IVAN) 13

1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto 13

1.2.7.1. Diagnóstico y metodología de evaluación 13

1.2.7.1.1. Análisis de prefactibilidad de mercado 13

1.2.7.2. Análisis de prefactibilidad técnica 14

1.2.7.3.	Evaluación económica.....	14
2.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DEL MERCADO.....	16
2.1.	Definición del producto	16
2.2.	Análisis De La Demanda Actual Y Futura	17
2.2.1.	Encuesta	17
2.2.2.	Proyección de la demanda	24
2.2.3.	Segmentación en base a la encuesta	24
2.2.4.	Segmentación en base a nivel de ingresos	24
2.2.5.	Proyección de la demanda	26
2.2.6.	Capacidad productiva	26
2.3.	Análisis de oferta actual y futura	27
2.4.	Comportamiento del mercado	29
2.4.1.	Análisis FODA	29
2.4.1.1.	Análisis interno	29
2.4.1.2.	Análisis externo.....	30
2.4.1.3.	Estrategias del análisis FODA	30
2.5.	Determinación de niveles de precios y proyecciones.....	31
2.5.1.	Determinación de precios estimados adulto y niño	32
2.6.	Localización.....	32
2.6.1.	Macro localización.....	32
2.6.2.	Micro localización	33
2.7.	Análisis de comercialización	34
2.7.1.	Segmentación de clientes	34
2.7.2.	Propuesta de valor.....	34
2.7.3.	Canales.....	34
2.7.4.	Relación con los clientes.....	34
2.7.5.	Fuentes de ingresos	35
2.7.6.	Recursos claves.....	35
2.7.7.	Actividades claves	35
2.7.8.	Socios clave	35
2.7.9.	Estructura de costos	35
3.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TECNICA	38
3.1.	Descripción y selección de procesos	38
3.1.1.	Operación de sala y área infantil.....	38
3.1.2.	Atención al cliente y servicios complementarios	38
3.1.3.	Gestión administrativa y de soporte.....	39
3.2.	Diagrama de flujo	39
3.3.	Selección de equipos	41
3.3.1.	Selección equipos complementarios.....	42

3.4.	Proyectos complementarios.....	42
3.5.	Layout.....	42
3.6.	Determinación de insumos, productos y subproductos.	43
3.6.1.	Insumos del Proyecto.....	43
3.6.2.	Productos	44
3.6.3.	Subproductos	45
3.7.	Requerimientos de personal de operaciones.....	45
3.8.	Capacidad de producción instalada y utilizada.....	46
3.8.1.	Capacidad de operación instalada.....	47
3.8.2.	Cálculo de capacidad instalada diaria	47
3.9.	Costos operacionales	48
3.9.1.	Costos fijos	48
3.9.2.	Costos variables	50
3.10.	Proyectos complementarios	51
3.11.	Estimación de inversiones	51
3.11.1.	Activo fijo	51
3.11.2.	Reinversiones futuras.....	52
3.11.3.	Capital de trabajo	53
3.11.3.1.	Método déficit máximo acumulado.....	53
3.12.	Gastos de instalación y puesta en marcha.....	54
3.12.1.	Imprevistos	55
3.13.	Resumen inversión inicial del proyecto.....	56
4.	EVALUACIÓN ECONOMICA.....	58
4.1.	Consideraciones iniciales	58
4.1.1.	Horizonte de evaluación	58
4.1.2.	Tasa de descuento	58
4.1.2.1.	Tasa libre de riesgo (R_f).....	59
4.1.2.2.	Tasa de rentabilidad de mercado (R_m).....	59
4.1.2.3.	Beta.....	60
4.1.2.4.	Cálculo de la tasa de descuento.....	61
4.1.2.5.	WACC	61
4.2.	Moneda a utilizar	62
4.3.	Depreciación.....	62
4.4.	Valor residual	62
4.5.	Valor libro	62
4.6.	Impuestos.....	63
4.7.	Tabla depreciación, valor libro y valor residual	63
4.8.	Financiamiento del proyecto	64
4.8.1.	Ingresos.....	65

4.8.2. Egresos..... 66

4.8.3. Flujo de caja puro 66

4.9. Proyecto con financiamiento 67

4.9.1. Proyecto con financiamiento del 50% 67

4.9.2. Proyecto con financiamiento del 75% 68

4.10. Resumen indicadores económicos 69

4.11. Análisis de sensibilidad 70

4.11.1. Estrategia de viabilidad 71

4.12. Conclusiones..... 71

4.12.1. Capítulo 1: Diagnostico y metodología..... 71

4.12.2. Capitulo 2: Análisis de prefactibilidad del mercado 72

4.12.3. Capitulo 3: Análisis de prefactibilidad técnica 72

4.12.4. Capítulo 4: Análisis económico 73

4.13. Bibliografía 75

4.14. Anexos 76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1. Proyección de la población niños en El Quisco (2025-2030). 14

Tabla 2-1 Proyección de la población niños en El Quisco (2025-2030). 31

Tabla 2-2. Segmentación de demanda aplicando encuesta (2025-2030). 31

Tabla 2-3. Segmentación de demanda según nivel de ingresos 32

Tabla 2-4. Demanda anual, mensual y semanal (cantidad de personas) 33

Tabla 2-5. Demanda anual, mensual y semanal según frecuencia 33

Tabla 2-6 Ofertas actuales 35

Tabla 2-7 determinación de precios adulto y niño..... 39

Tabla 3-1 Selección equipo relevantes 48

La tabla 3-2 Selección de equipos complementarios..... 49

Tabla 3-3 Determinación de insumos mensuales 51

Tabla 3-4 determinación de productos 52

Tabla 3-5 Determinación de subproductos 52

Tabla 3-6 Dotación de personal..... 53

Tabla 3-7 costos operacionales: Servicio básicos..... 55

Tabla 3-8 Costos fijos..... 57

Tabla 3-9 Remuneraciones 57

Tabla 3-10 Costos variables..... 58

Tabla 3-11 Activo fijo 59

Tabla 3-12 Reinversión futura estimada..... 59

Tabla 3-13 Ingresos mensuales estimados..... 60

Tabla 3-14 Déficit máximo acumulado.....	61
Tabla 3-15 Gastos de instalación y puesta en marcha.....	64
Tabla 3-16 Imprevistos.....	65
Tabla 3-17 Resumen inversión inicial.....	65
Tabla 4-1. Tasa libre de riesgo – Bonos en UF a 10 años.....	66
Tabla 4-2. Índices del mercado de renta variable.....	67
Tabla 4-3. Índice Beta sector entretenimiento	68
Tabla 4-4 Datos claves para cálculo de WACC.....	68
Tabla 4-5 Cálculos de WACC.....	69
Tabla 4-6. Cálculo para determinar depreciación acelerada de un activo.....	71
Tabla 4-7 Amortización financiamiento 50%.....	72
Tabla 4-8 Amortización financiamiento 75%.....	72
Tabla 4-9. Ingresos anuales Cafetería con temática infantil.....	72
Tabla 4-10 Egresos anuales estimados.....	73
Tabla 4-11 Flujo de caja proyectado puro.....	74
Tabla 4-12 indicadores económicos flujo de caja puro.....	74
Tabla 4-13 Flujo de caja con financiamiento del 50%.....	75
Tabla 4-14 indicadores económicos flujo de caja 50% de financiamiento.....	75
Tabla 4-15 Flujo de caja con financiamiento del 75%.....	76
Tabla 4-16 indicadores económicos flujo de caja 75% de financiamiento.....	76
Tabla 4-17 Resumen indicadores económicos.....	77
Tabla 4-18 Matriz de sensibilidad.....	77

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1-1. VAN (Valor actual neto).....	19
Ecuación 1-2. TIR (Tasa interna de retorno).....	19
Ecuación 1-3. Payback (PRI)	19
Ecuación 1-4. IVAN.....	20
Ecuación 2-1. Cálculo para determinar tamaño de muestra.....	26
Ecuación 4-1. Cálculo para determina tasa de descuento	67
Ecuación 4-2. Cálculo de WACC para determina tasa de descuento.....	69
Ecuación 4-3. Cálculo para determinar depreciación acelerada de un activo.	69

Introducción

La comuna de El Quisco se encuentra ubicada en el litoral central de la Región de Valparaíso, Chile. Se caracteriza por su condición de balneario y destino turístico, y se conforma por cuatro localidades principales: El Quisco, Isla Negra, Punta de Tralca y El Totoral.

De acuerdo con el Censo de 2017, la comuna registró una población de 15.955 habitantes, lo que representa un incremento del 68,5% respecto de los 9.467 habitantes contabilizados en el año 2002, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Este crecimiento demográfico sostenido refleja la consolidación de la comuna como un polo de atracción residencial y turística. Asimismo, en el siguiente estudio se proyecta que en el 2026 la población local alcance al menos 19.737 habitantes, lo que evidencia una tendencia de expansión que genera nuevas necesidades en materia de infraestructura, servicios y equipamiento comunitario.

El crecimiento poblacional registrado en la comuna evidencia un aumento significativo de las demandas sociales, no solo en materias esenciales como educación, salud y empleo, sino también en aspectos vinculados al entretenimiento y la recreación familiar. Según la última Cuenta Pública Municipal, se identifican al menos 2.045 niños entre 0 y 9 años en la comuna, lo que representa un segmento poblacional relevante a considerar.

Actualmente, no existen infraestructuras ni espacios recreativos adaptados específicamente a este grupo etario, tales como áreas con juegos didácticos, electrónicos u opciones de esparcimiento seguro y permanente. La oferta disponible se restringe a juegos de tipo *Mampato*, los cuales presentan limitaciones de estatura y edad, además de funcionar exclusivamente en periodos acotados, como fines de semana largos o temporada estival.

El presente estudio tiene como objetivo evaluar la factibilidad técnica y económica de implementar una cafetería temática infantil en la comuna de El Quisco, considerando el análisis del mercado, la demanda proyectada, los costos de operación y los factores sociales que pueden incidir en su éxito. El proyecto propone un espacio que combine servicios de cafetería para adultos con áreas de recreación seguras para niños, ofreciendo una experiencia diferenciada y orientada a la convivencia familiar.

La necesidad de esta iniciativa surge ante la falta de espacios familiares especializados en El Quisco, donde la oferta actual se limita a restaurantes y cafeterías tradicionales sin áreas de esparcimiento infantil. Dado el carácter turístico de la comuna y la creciente demanda de alternativas recreativas para familias, la cafetería temática se presenta como una propuesta innovadora y sostenible, con potencial de generar un impacto positivo tanto en la comunidad local como en el desarrollo turístico de la zona.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

En este capítulo se presentará una visión general del proyecto, abordando sus principales características. Se definirán los objetivos generales y específicos que guiarán el desarrollo del proyecto, además de identificar factores claves que influirán en su viabilidad. Finalmente, se describirá la metodología de evaluación utilizada, que permitirá analizar tanto los beneficios como los costos asociados, proporcionando una base para la toma de decisiones respecto a la implementación del proyecto

1.1. Diagnóstico

1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto

Las actividades de ocio orientadas a la vida familiar cumplen un rol relevante en el bienestar social, especialmente durante la infancia, al fomentar la interacción, el desarrollo socioemocional y la convivencia entre adultos y niños en entornos seguros y significativos.

1.1.2. Objetivos del proyecto

1.1.2.1. Objetivo general del proyecto

Desarrollar un estudio de prefactibilidad técnica y económica para la creación de una cafetería con temática infantil en la comuna de El Quisco, Chile.

La propuesta busca crear un espacio innovador que combine el servicio de cafetería para adultos con áreas recreativas seguras y estimulantes para niños, ofreciendo así una alternativa diferenciadora en la oferta gastronómica y de entretenimiento de la zona.

1.1.2.2. Objetivos específicos del proyecto

- Analizar el mercado potencial en la comuna de El Quisco, identificando la demanda de servicios recreativos y de cafetería dirigidos a familias con niños.
- Diseñar la propuesta de valor del proyecto, definiendo la infraestructura, servicios, actividades y diferenciadores que garanticen la satisfacción tanto de los niños como de los cuidadores.
- Evaluar la factibilidad financiera del proyecto, estimando costos, ingresos proyectados y rentabilidad para determinar la viabilidad de la cafetería con temática infantil

1.1.3. Contexto desarrollo del proyecto

La comuna de El Quisco, ubicada en la Provincia de San Antonio, Región de Valparaíso, se ha consolidado como un relevante destino turístico del litoral central. Durante la temporada estival, su población aumenta considerablemente producto de la llegada de visitantes nacionales y extranjeros atraídos por sus playas, oferta gastronómica y actividades culturales, lo que ha impulsado una economía local basada principalmente en el turismo, el comercio y los servicios recreativos.

En este contexto, la oferta gastronómica de la comuna está compuesta mayoritariamente por restaurantes, locales de comida rápida y fuentes de soda, orientados a satisfacer la alta demanda estacional. No obstante, la presencia de cafeterías es reducida y, en su mayoría, corresponde a formatos pequeños o de atención principalmente “para llevar”, concentrados en el sector céntrico. Asimismo, algunos restaurantes incorporan productos de cafetería en su carta, pero solo como complemento y sin una propuesta especializada.

Al extender el análisis al litoral central, entre las comunas de San Antonio y Casablanca, se observa la ausencia de espacios orientados específicamente al público familiar con niños. Las alternativas recreativas disponibles, como juegos mecánicos o parques de entretenimiento, se enfocan exclusivamente en la diversión infantil, sin integrar zonas de descanso o consumo para adultos. En consecuencia, las familias que buscan un espacio que combine relajación, recreación infantil y servicio de cafetería deben desplazarse hacia ciudades como Viña del Mar, Valparaíso, Melipilla o Santiago.

Este escenario se evidencia una oportunidad de desarrollo local a través de la creación de una cafetería con temática infantil, concebida como un espacio que integre servicio de cafetería para adultos con áreas seguras de recreación para niños. La propuesta busca responder a una necesidad no cubierta en la comuna, generando un entorno acogedor, funcional e innovador que fomente la convivencia familiar y fortalezca la oferta de servicios locales.

1.1.3.1. Contexto social

La comuna de El Quisco presenta una alta participación en actividades sociales, culturales y recreativas, asociada tanto a su carácter turístico como a la vida comunitaria local. La presencia constante de familias residentes y visitantes genera una demanda por espacios de encuentro que favorezcan la convivencia, el ocio compartido y el bienestar infantil. En este contexto, el desarrollo de servicios orientados a la vida familiar y a la primera infancia contribuye al fortalecimiento del tejido social, fomenta la integración comunitaria y promueve un uso responsable y saludable del tiempo libre.

1.1.3.2. Contexto económico

La economía chilena muestra una recuperación gradual tras los efectos de la pandemia y los periodos de alta inflación, proyectándose un crecimiento estable para los próximos años, con inflación controlada en torno al 3% anual. Este escenario de mayor estabilidad macroeconómica y recuperación del poder adquisitivo favorece el consumo de servicios recreativos y gastronómicos. En comunas turísticas como El Quisco, este contexto representa una oportunidad para el desarrollo de emprendimientos locales orientados al ocio familiar, diversificando la oferta económica y fortaleciendo la actividad comercial durante todo el año.

1.1.4. Tamaño del proyecto

La determinación del tamaño del proyecto se basa en la definición de su capacidad de atención, superficie útil y recursos operativos necesarios, variables que inciden directamente en la inversión inicial, los costos de operación y la rentabilidad esperada. El proyecto considera la habilitación de una superficie aproximada de 100 m², con una distribución funcional que permite atender simultáneamente a adultos y niños bajo criterios de seguridad, visibilidad y accesibilidad

La capacidad del establecimiento se define a partir del mobiliario y la superficie disponible, contemplando 8 mesas para 2 personas (16 plazas sentadas) y un aforo estimado de 10 a 12 niños simultáneos en el área infantil, bajo criterios de seguridad y supervisión permanente. Esta capacidad se encuentra alineada con un modelo de atención familiar y con una rotación moderada de clientes, coherente con el horario de funcionamiento propuesto y la demanda esperada en la comuna.

Para la operación del proyecto se considera una dotación base por turno compuesta por un encargado/a general, un barista y un garzón, con la posibilidad de incorporar personal adicional en periodos de mayor afluencia, como fines de semana y temporada alta. Asimismo, se contemplan los requerimientos técnicos mínimos en infraestructura, equipamiento y servicios básicos necesarios para garantizar un funcionamiento eficiente y seguro.

La inversión preliminar del proyecto se estima en un rango aproximado entre 883 y 1.261 UF¹, equivalente a \$35.000.000 y \$50.000.000 CLP, respectivamente, valores que serán definidos con mayor precisión en el capítulo de evaluación económica.

1.1.5. Proyección de la demanda

Para determinar el tamaño del proyecto es la demanda estimada para los primeros años de operación. Según las proyecciones del instituto nacional de estadísticas (INE), la población objetivo (familias con niños entre 0 y 9 años) en la comuna de El Quisco está creciendo de manera sostenida entre un 1,2-2,4% anual. Para 2026 se estima una población

¹ Unidad de fomento: medida monetaria en Chile que reajusta su valor diariamente según la inflación

de 19.737, mientras que al 2030 este número aumenta a 21.346 lo que significa que a este año la población de la comuna habrá aumentado en un 12,6% respecto de la población censada en el año 2024.

Tabla 1-1. Proyección de la población niños en El Quisco (2025-2030).

Año	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Población total estimada	19.350	19.737	20.132	20.535	20.946	21.364
Población niños (0-9 años)	2.045	2.086	2.128	2.170	2.214	2.258

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos obtenidos de www.ine.gob.cl

1.1.5.1. Localización del proyecto

La localización del establecimiento incide directamente en la escala del proyecto. La comuna de El Quisco, por su conectividad y carácter turístico dentro del Litoral Central, permite captar demanda tanto local como proveniente de comunas cercanas como El Tabo y Algarrobo. Esta condición favorece el flujo de clientes y optimiza aspectos logísticos y operativos del negocio.

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto

El proyecto generará diversos impactos en el entorno local de la comuna de El Quisco, los cuales pueden clasificarse en impactos económicos, sociales/culturales, institucionales y ambientales, los que en su conjunto contribuyen al desarrollo sostenible del territorio.

1.1.6.1. Impactos económicos

- Generación de empleos directos, tales como encargado/a, barista, garzón y personal de apoyo.
- Impulso a proveedores locales de alimentos, insumos de cafetería, servicios de aseo, mantención y transporte.
- Diversificación de la oferta gastronómica local, incorporando un formato orientado al público familiar.
- Incremento en la recaudación municipal a través del pago de patentes comerciales, permisos y tributos asociados.

1.1.6.2. Impacto social / cultural

- Creación de un espacio seguro, inclusivo y recreativo orientado a la infancia y a la vida familiar.
- Fomento de la convivencia intergeneracional y del uso positivo del tiempo libre.
- Contribución al bienestar social mediante una alternativa de ocio accesible para residentes y visitantes.

- Apoyo a la desestacionalización del consumo, ofreciendo un espacio activo durante todo el año.
- Potencial posicionamiento como punto de encuentro comunitario para familias de la comuna y zonas cercanas.

1.1.6.3. Impacto político

- Alineación con las políticas comunales de fomento al emprendimiento, turismo familiar y desarrollo local.
- Formalización de la actividad económica mediante el cumplimiento de normativas laborales, sanitarias y tributarias.
- Contribución a la imagen de El Quisco como una comuna con servicios ordenados, seguros y orientados al bienestar.
- Posibilidad de articulación futura con programas municipales, actividades comunitarias o iniciativas público-privadas.

1.1.6.4. Impacto ambiental

- Impacto ambiental directo bajo, asociado principalmente al consumo de agua, energía y generación de residuos.
- Implementación de prácticas sustentables, tales como separación de residuos, uso de iluminación eficiente

1.2. METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

La metodología aplicada combina un enfoque cuantitativo y cualitativo, a través de la recopilación de información secundaria (datos demográficos, turísticos y económicos) y el análisis primario mediante observación directa y diagnóstico local. El análisis contempla la comparación entre dos escenarios: la situación actual de la comuna sin la existencia del proyecto y el escenario esperado una vez implementada la cafetería. El objetivo final es determinar los beneficios esperados, los costos de inversión y los indicadores de rentabilidad que permitan estimar la conveniencia económica y social de la iniciativa.

1.2.1. Definición de situación sin proyecto

Contexto económico

- La comuna de El Quisco presenta una economía altamente dependiente del turismo estival, con marcada estacionalidad en la demanda de servicios.
- Durante la temporada baja, gran parte de los locales gastronómicos reducen su actividad, lo que limita la continuidad de ingresos y empleo.

- La oferta actual de cafeterías es escasa y mayoritariamente orientada al consumo rápido o “para llevar”, sin propuestas diferenciadas ni especializadas en público familiar.
- Esta situación restringe la diversificación del comercio local y reduce las oportunidades de emprendimientos permanentes orientados a familias residentes.

Contexto social y cultural

- Las familias residentes, especialmente aquellas con niños pequeños, cuentan con pocas alternativas de espacios de encuentro, recreación y consumo durante el año.
- La oferta recreativa infantil existente se limita principalmente a juegos temporales o actividades estacionales, sin integración con espacios de descanso para adultos.
- La ausencia de espacios diseñados para la convivencia familiar reduce las instancias de socialización, cuidado compartido y uso activo del tiempo libre en la comuna.

Contexto ambiental y urbano

- La actividad comercial y recreativa se concentra en el borde costero, generando saturación en temporada alta y subutilización de otros sectores urbanos durante el resto del año.
- No existen actualmente espacios consolidados que integren recreación infantil bajo criterios de seguridad, accesibilidad y bajo impacto ambiental.
- La falta de proyectos permanentes orientados a familias limita el desarrollo de una oferta urbana equilibrada y sostenible en el tiempo.

1.2.2. Definición de situación con proyecto

Impactos económicos positivos

- Generación de empleos permanentes asociados a la atención de público, preparación de productos, supervisión infantil, limpieza y administración.
- Activación económica durante todo el año, contribuyendo a reducir la estacionalidad propia del turismo en la comuna.
- Integración de proveedores locales de alimentos, insumos y servicios, fortaleciendo encadenamientos productivos a nivel comunal.
- Diversificación de la oferta gastronómica y recreativa familiar, mejorando la competitividad del sector servicios en El Quisco.
- Incremento en la recaudación municipal mediante patentes, permisos e impuestos asociados a una operación formal.

Impactos sociales y culturales

- Creación de un espacio seguro, inclusivo y orientado al bienestar familiar, especialmente para niños y sus cuidadores.
- Fomento de la convivencia comunitaria y del uso responsable del tiempo libre, fortaleciendo la vida social local.
- Aporte a la calidad de vida de residentes y visitantes, ofreciendo una alternativa recreativa familiar durante todo el año.
- Promoción de una cultura de cuidado de la infancia, integración familiar y participación social en un entorno protegido.

Impactos ambientales y urbanos

- Implementación de prácticas ambientales responsables, tales como reciclaje, uso eficiente de energía y preferencia por proveedores locales.
- Uso eficiente y ordenado del espacio urbano, evitando la saturación del borde costero y descentralizando la oferta de servicios.
- Mejora del entorno inmediato mediante un diseño funcional, mantenimiento constante y estándares de higiene y seguridad adecuados.

1.2.3. Análisis de separabilidad

En este estudio no se realiza un análisis de separabilidad, dado que el proyecto funciona como un todo integrado. Cada uno de sus componentes es necesario para el correcto funcionamiento del servicio y no resulta viable evaluarlos o ejecutarlos de manera independiente sin afectar la propuesta del proyecto.

1.2.4. Método para la medición de beneficios y costos

Para la medición de beneficios y costos se empleará el método del flujo de caja proyectado, considerando:

- Costos de inversión inicial, asociados a habilitación del local, equipamiento, mobiliario, permisos y capital de trabajo.
- Costos de operación, tales como sueldos, insumos, servicios básicos, mantención y gastos administrativos.
- Beneficios esperados, derivados de la venta de productos (cafés, repostería, snacks, jugos, etc.) y del uso del área infantil como espacio recreativo.

El análisis se realizará sobre un horizonte de evaluación de 5 años, aplicando una tasa de descuento acorde a la rentabilidad promedio de proyectos de pequeña empresa en el sector servicios (estimada en torno al 10%). Los beneficios y costos se expresarán en valores actualizados y medidos en Unidades de Fomento (UF), de manera de reflejar su valor real y mantener la comparabilidad en el tiempo, considerando la variación inflacionaria.

1.2.5. Indicadores

Un indicador financiero es una herramienta cuantitativa utilizada para evaluar el desempeño económico de un proyecto, empresa o inversión. Los indicadores proporcionan información clave sobre la rentabilidad, eficiencia y viabilidad de un proyecto, ayudando a tomar decisiones informadas a la hora de invertir en un proyecto.

1.2.5.1. VAN (valor actual neto)

Representa una medida de valor o riqueza, es decir, al calcular el VAN se busca determinar cuánto valor o desvalor generaría un proyecto para una compañía o inversionista en el caso de ser aceptado.

Ecuación 1-1. VAN (Valor actual neto)

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+i)^t} - I_0$$

Fuente: Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag.

1.2.5.2. TIR (tasa interna de retorno)

Evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsados expresados en moneda actual.

Ecuación 1-2. TIR (Tasa interna de retorno)

$$\sum_{t=1}^n \frac{BN_t}{(1+r)^t} - I_0 = 0$$

Fuente: Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag.

1.2.5.3. PRI (período de Recuperación de la Inversión)

Indicador mediante el cual se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, resultado que se compara con el número de periodos aceptables por la empresa.

Ecuación 1-3. Payback (PRI)

$$PRI = \frac{I_0}{BN}$$

Fuente: Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag.

1.2.5.4. IVAN (Índice de Valor Actual Neto Ajustado)

Se utiliza este indicador cuando existe financiamiento bancario, los métodos tradicionales sugieren construir un flujo de caja que incorpore los factores económicos derivados de la operación del proyecto, como los efectos derivados de la estructura de

financiamiento: básicamente el valor del crédito, los gastos financieros y las amortizaciones de capital, calculando así el VAN del inversionista.

Ecuación 1-4. IVAN

$$IVAN = \frac{VAN}{I_0}$$

Fuente: Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag.

1.2.6. Criterios de evaluación

1.2.6.1. Valor actual neto (VAN)

$VAN > 0$; Se acepta el proyecto porque indica que los beneficios esperados son mayores o iguales a los costos y por lo tanto genera valor al inversionista.

$VAN = 0$; El proyecto puede aceptarse o no, dependiendo de las expectativas del inversionista. El proyecto no ofrece un retorno adicional, tampoco genera pérdidas.

$VAN < 0$; Se rechaza el proyecto ya que indica que los costos superan los beneficios, lo que significa que la inversión no es rentable.

1.2.6.2. Tasa interna de retorno (TIR)

Se aceptará el proyecto con $TIR > \text{Tasa de descuento}$, ya que significa que la rentabilidad del proyecto es igual o superior al costo de oportunidad del capital invertido.

Se rechazará el proyecto con $TIR < \text{Tasa de descuento}$, ya que la rentabilidad esperada es menor al costo del capital, lo que indica que el proyecto no es financieramente viable.

Se rechazará el proyecto con $TIR=0$, ya que el proyecto no ofrece ninguna rentabilidad sobre la inversión inicial.

El proyecto puede aceptarse o no, dependiendo de los objetivos del inversionista si la $TIR = \text{Tasa de descuento}$ indicando que el proyecto cubre sus costos y ofrece la tasa mínima de rentabilidad esperada, pero no genera rendimiento extra.

1.2.6.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Este criterio ayuda a determinar si la inversión inicial se recupera antes del término del horizonte de evaluación del proyecto. Si este fuese el caso, el proyecto se deberá aceptar, de lo contrario se deberá rechazar. Para este proyecto, el horizonte de evaluación se establece en 5 años, lo que significa que la inversión inicial debe recuperarse dentro de este periodo para que el proyecto sea considerado aceptable.

En este caso, se ha definido un horizonte de 5 años, un periodo razonable que permite evaluar el desempeño y crecimiento del proyecto antes de realizar nuevas inversiones en mejoras. Esta elección también se basa en la naturaleza de los activos involucrados, como la pista, las instalaciones y el equipamiento, que, si bien tienen una vida útil de varios años, requieren revisiones periódicas y mantenimiento para asegurar su funcionalidad y calidad.

1.2.6.4. Índice de valor actual neto ajustado (IVAN)

Si $IVAN > 0$, se acepta el proyecto, ya que indica que, después de los ajustes, el valor presente neto sigue siendo positivo y, por lo tanto, es rentable.

Si $IVAN < 0$, se rechaza el proyecto, ya que el valor ajustado indica que el proyecto no generará suficientes beneficios para cubrir el costo del capital y otras variables relevantes.

Si $IVAN = 0$, el proyecto puede aceptarse o no, dependiendo de los objetivos del inversionista. En este caso, el IVAN igual a 0 significa que el proyecto genera exactamente lo necesario para cubrir los costos y el capital invertido, considerando todos los ajustes. Aunque el proyecto no genera valor adicional, tampoco presenta pérdidas.

1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto

Antes de ejecutar el proyecto es necesario recopilar y realizar un estudio completo para evaluar si el proyecto es viable, por lo tanto, se evaluará en cuatro etapas las cuales contemplan lo siguiente:

1.2.7.1. Diagnóstico y metodología de evaluación

En esta primera fase se analiza el contexto actual de la comuna de El Quisco, considerando su dinámica turística, la oferta gastronómica existente y la ausencia de espacios familiares integrados. Esta etapa entrega una idea a grandes rasgos del proyecto a evaluar identificando objetivos específicos y generales. Adicional, se entrega una visión de la situación actual sin proyecto y como sería si el proyecto se ejecutara. Se establecen en los indicadores de evaluación y los criterios que se consideraran a la hora de determinar si es factible realizar el proyecto.

1.2.7.1.1. Análisis de prefactibilidad de mercado

Esta etapa tiene por objetivo determinar la viabilidad comercial de la cafetería infantil. Se define el servicio ofrecido, se analizan los segmentos de clientes, la demanda potencial, la competencia directa e indirecta, los precios de mercado y las proyecciones de consumo. También se identifican tendencias del comportamiento de los consumidores, especialmente la preferencia por espacios familiares saludables y la reducción del uso de pantallas en niños. Además, en esta etapa se debe definir la ubicación donde se llevará a cabo el proyecto.

1.2.7.2. Análisis de prefactibilidad técnica

En esta etapa se examinan los aspectos técnicos necesarios para la implementación del proyecto: infraestructura del local, distribución de espacios (layout), equipamiento, mobiliario, insumos, requerimientos eléctricos, sanitarios y de seguridad. Además, se evalúan los recursos humanos necesarios, turnos de trabajo, costos de mantenimiento y requerimientos operativos, junto con la identificación de los permisos municipales y sanitarios que exige la normativa vigente para establecimientos gastronómicos y de atención al público infantil.

1.2.7.3. Evaluación económica

Finalmente, se desarrolla la evaluación económica del proyecto considerando la inversión inicial, los costos de operación, los ingresos proyectados y el flujo de caja esperado durante un horizonte de evaluación de cinco años. Se calcularán los principales indicadores de rentabilidad Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio-Costo (B/C) y Período de Recuperación de la Inversión (PRI) con el fin de determinar la factibilidad económica del proyecto y su aporte al desarrollo local de El Quisco.

CAPITULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DEL MERCADO

Este capítulo, analiza la viabilidad del proyecto desde la perspectiva del mercado. Se estudia la demanda potencial, identificando el perfil y las necesidades de los usuarios. Adicional, se evalúa la competencia y las tendencias del mercado, así como los factores que podrían influir en el comportamiento de los consumidores. El presente análisis permitirá determinar si existen condiciones favorables para la implementación del proyecto y definir estrategias de posicionamiento que maximicen su aceptación en el mercado objetivo.

2.1. Definición del producto

El proyecto corresponde a la implementación de una cafetería con temática infantil, concebida como un servicio gastronómico y recreativo orientado a familias con niños, residentes y visitantes de la comuna de El Quisco, Región de Valparaíso.

La cafetería se define como un bien servicio mixto, al integrar componentes tangibles infraestructura, mobiliario, equipamiento, alimentos y bebidas con componentes intangibles, tales como la experiencia de uso, el ambiente, la seguridad percibida, la atención al cliente y la comodidad para adultos y niños.

La propuesta de valor del proyecto se sustenta en la creación de un espacio familiar integral, que combina el servicio tradicional de cafetería con un área de recreación infantil segura, visible y adaptada a la primera infancia, permitiendo que los cuidadores disfruten del servicio gastronómico mientras supervisan directamente a los niños, sin requerir monitores externos.

Componentes del producto

Servicio principal:

- Servicio de cafetería con café de grano en distintas preparaciones.
- Oferta de repostería artesanal, pasteles, sándwiches y postres.
- Atención en un entorno cómodo, acogedor y de diseño abierto.

Servicios complementarios:

- Área infantil equipada con juegos didácticos, mini toboganes, zonas de psicomotricidad, libros y juguetes, dispuestos bajo criterios de seguridad y alta visibilidad.
- Línea de alimentación saludable orientada a niños, con porciones adecuadas y preparaciones basadas en ingredientes naturales (arroz, cuscús, pollo, verduras y frutas).
- Oferta de snacks saludables, frutos secos y productos de panadería tradicional, atendiendo distintos perfiles de consumo.

Valor agregado:

- Diseño interior luminoso, funcional y orientado a la permanencia familiar.
- Promoción del juego libre, la interacción social y la estimulación activa, reduciendo el uso de pantallas en la infancia.
- Propuesta alineada con tendencias actuales de crianza consciente, bienestar infantil y consumo responsable.

2.2. Análisis De La Demanda Actual Y Futura

Actualmente, la comuna de El Quisco cuenta con una población residente aproximada de 19.350 habitantes (INE²), de los cuales una proporción relevante corresponde a familias con niños en edad preescolar y escolar, así como a adultos económicamente activos que ejercen labores de cuidado y crianza.

Desde la perspectiva del comportamiento del consumidor familiar, se observa que:

El consumo asociado a servicios recreativos y gastronómicos familiares presenta una alta estacionalidad, intensificándose entre los meses de diciembre y marzo debido al aumento de la población flotante.

Durante la temporada baja, la oferta de espacios orientados a familias con niños es limitada, concentrándose principalmente en restaurantes tradicionales o áreas de juego independientes, sin integración con servicios de cafetería.

Las familias residentes carecen de espacios seguros y adecuados que permitan compatibilizar el consumo gastronómico con la recreación infantil durante todo el año.

En el ámbito turístico, la comuna recibe una población flotante estimada superior a 1,3 millones de visitantes anuales, alcanzando peaks cercanos a 350.000 turistas mensuales en temporada estival (PLADETUR, 2025). Una proporción significativa de estos visitantes corresponde a grupos familiares con niños, lo que amplía considerablemente la demanda potencial por servicios recreativos familiares.

Bajo este contexto, la implementación de una cafetería con temática infantil se orienta a captar tanto a la demanda local permanente como a la demanda turística estacional, posicionándose como una alternativa diferenciada que integra consumo, recreación infantil y permanencia prolongada, en un formato actualmente inexistente en la comuna.

2.2.1. Encuesta

Debido a la ausencia de datos históricos sobre la demanda de este tipo de cafeterías, es necesario realizar una encuesta para determinar el tamaño óptimo de una muestra que permitirá proyectar la demanda de manera precisa.

² Instituto nacional de estadística

Para estimar el tamaño de la muestra se utilizó la fórmula estadística estándar para poblaciones finitas, considerando el nivel de confianza, el margen de error y la proporción esperada de respuestas positivas dentro de la población.

Donde:

$$n = \frac{N * K^2 * p * q}{e^2 (N - 1) + k^2 * p * q}$$

Fuente: Material USM-Estadística

Ecuación 2-1. Cálculo para determinar tamaño de muestra

- n: tamaño de la muestra a calcular.
- N: tamaño de la población (2.045 niños de 0 a 9 años según datos municipales).
- p: proporción esperada de éxito (0,5).
- q: complemento de p (1 - p = 0,5).
- e: margen de error permitido (0,07).
- k: valor asociado al nivel de confianza del 95% (1,96).

Al reemplazar los valores:

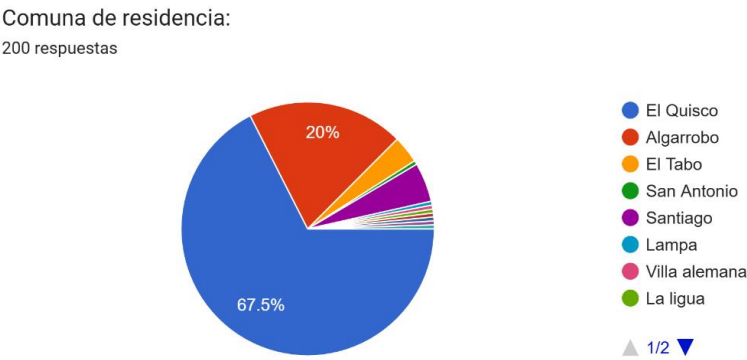
$$n = \frac{2045 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{(0,07)^2 (2045 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5} \approx 179$$

Por lo tanto, se determinó que el tamaño mínimo de muestra requerido es de 179 encuestas válidas. Para asegurar la representatividad de los resultados y compensar posibles pérdidas por no respuesta, se definió como meta práctica la aplicación de 200 encuestas efectivas.

Este tamaño de muestra permite estimar los resultados con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del $\pm 7\%$, garantizando la validez estadística del análisis de demanda.

La encuesta fue aplicada efectivamente a una muestra de 200 personas, cuyos resultados se presentan a continuación mediante gráficos que permiten identificar tendencias relevantes, preferencias de uso, disposición a pagar y el valor percibido por los potenciales usuarios del servicio.

Gráfico 2-1 Comuna de residencia:

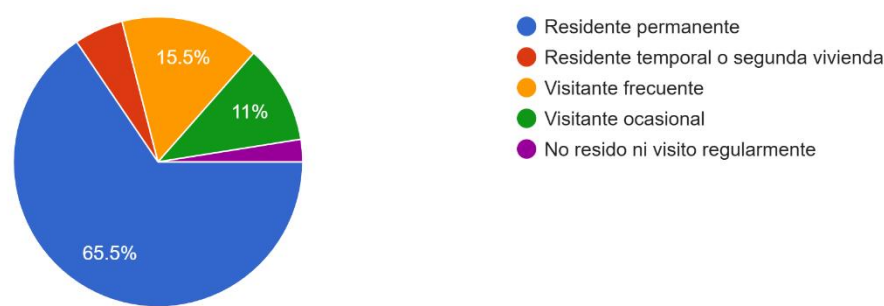


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-1. Encuesta / Comuna de residencia

Gráfico 2-2 Indique su relación con la comuna de El Quisco

Indique su relación con la comuna de El Quisco:
200 respuestas

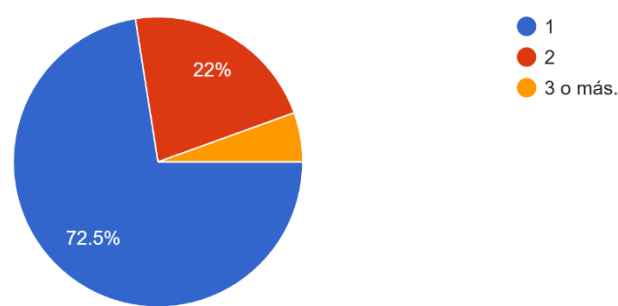


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-2. Encuesta / Relación con la comuna

Gráfico 2-3 ¿Cuántos niños o niñas tiene a su cargo menores de 12 años?

¿Cuántos niños o niñas tiene a su cargo menores de 12 años?
200 respuestas

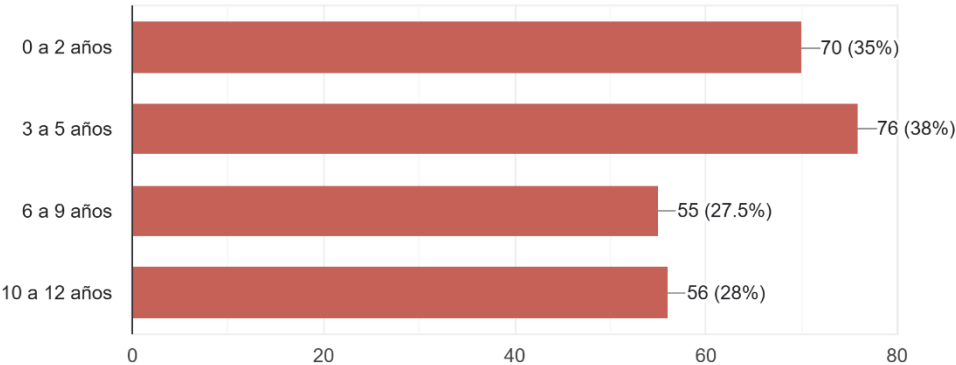


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-3. Encuesta / Niños a su cargo

Gráfico 2-4 Edad de los niños o niñas a su cargo

Edad de los niños o niñas a su cargo (puede marcar más de una opción):
200 respuestas



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-4. Encuesta / Edad niños

Gráfico 2-5 ¿Con qué frecuencia visita cafeterías o lugares para compartir con su familia?



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-5. Encuesta / Visita a cafeterías

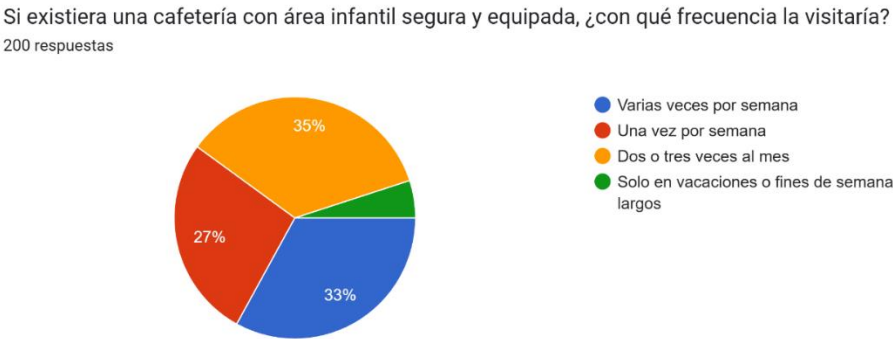
Gráfico 2-6 ¿Qué tan importante considera que existan cafeterías con espacios de juego infantil en su comuna?



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-6. Encuesta / existencia cafetería con espacio infantil

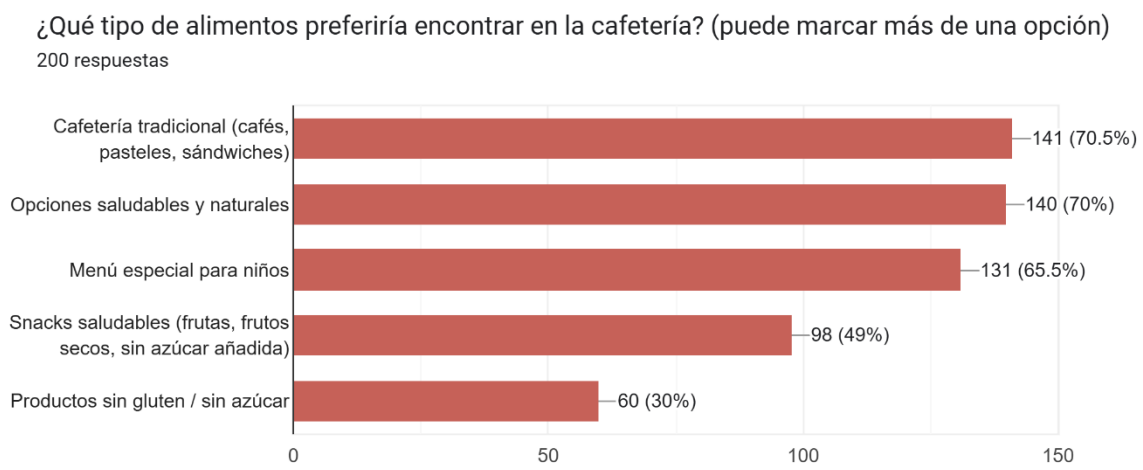
Gráfico 2-7 Si existiera una cafetería con área infantil segura y equipada, ¿con qué frecuencia la visitaría?



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-8. Encuesta / Frecuencia de visita

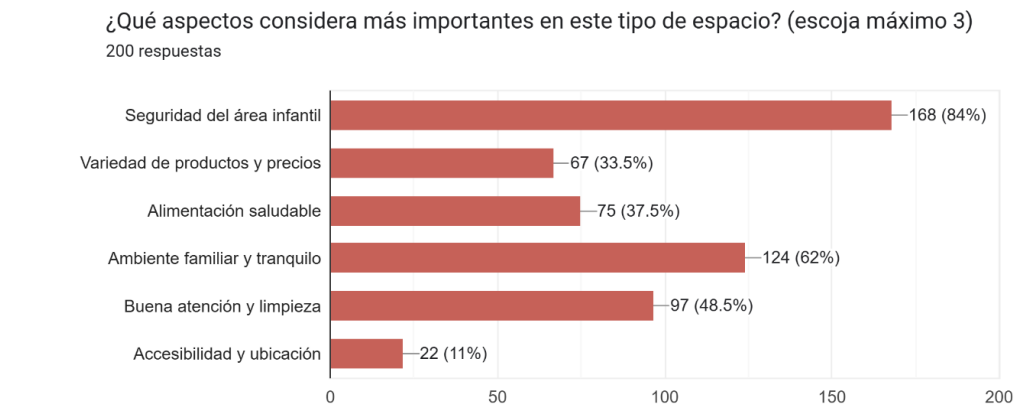
Gráfico 2-8 ¿Qué tipo de alimentos preferiría encontrar en la cafetería?



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-8. Encuesta / Preferencia Alimentos

Gráfico 2-9 ¿Qué aspectos considera más importantes en este tipo de espacio?



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-9 Encuesta / Aspecto relevantes

Gráfico 2-10 ¿Qué rango de precios le parecería adecuado por persona (considerando café + snack o postre)?

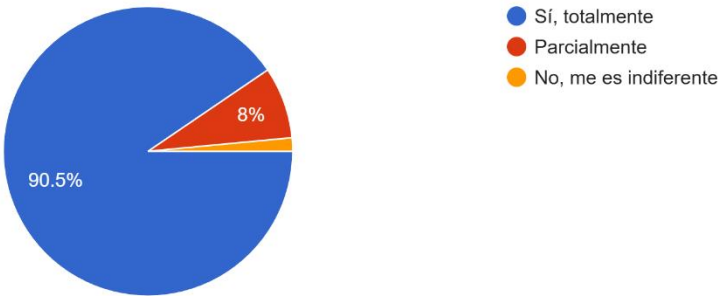


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-10 Encuesta / Rango precios

Gráfico 2-11 ¿Preferiría un lugar donde los niños puedan jugar sin pantallas (solo juegos físicos y didácticos)?

¿Preferiría un lugar donde los niños puedan jugar sin pantallas (solo juegos físicos y didácticos)?
200 respuestas

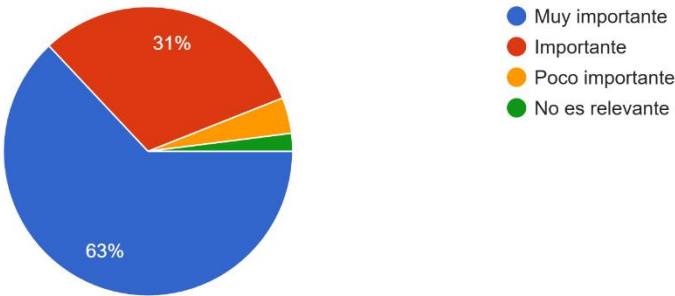


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-12 Encuesta / Juego sin pantallas

Gráfico 2-12 ¿Qué tan importante es para usted que este espacio esté ubicado en su comuna o cerca?

¿Qué tan importante es para usted que este espacio esté ubicado en su comuna o cerca?
200 respuestas

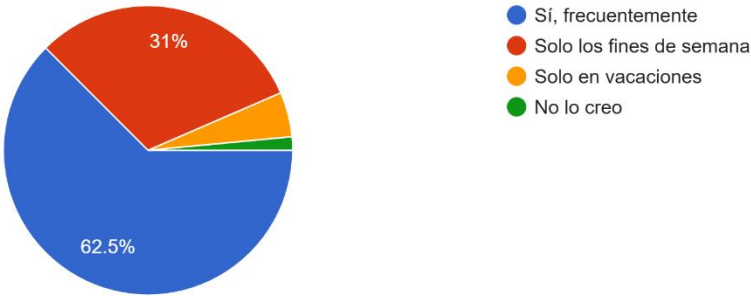


Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-12 Encuesta / Ubicación

Gráfico 2-13 ¿Visitaría este lugar en temporada baja (otoño–invierno)?

¿Visitaría este lugar en temporada baja (otoño–invierno)?
200 respuestas



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico 2-13 Encuesta / Visitas temporada baja

2.2.2. Proyección de la demanda

A continuación, se presenta la proyección de la población de la comuna de El Quisco, elaborada a partir de datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), la cual evidencia un crecimiento sostenido para el período 2024–2030. Cabe señalar que dicha proyección fue presentada previamente en el punto 1.1.5

Tabla 2-1 Proyección de la población niños en El Quisco (2025-2030).

Año	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Población total estimada	19.350	19.737	20.132	20.535	20.946	21.364
Población niños (0-9 años)	2.045	2.086	2.128	2.170	2.214	2.258

Fuente: Elaboración propia en base a datos estadísticos obtenidos de www.ine.gob.cl

2.2.3. Segmentación en base a la encuesta

Para la segmentación de la demanda se aplicará a la proyección poblacional presentada en la Tabla 2-2 el porcentaje de interés obtenido a partir de la encuesta realizada. En este caso, un 95 % de los encuestados manifestó interés en visitar una cafetería con temática infantil, según los resultados de la pregunta N°6 del instrumento aplicado.

Este porcentaje representa la proporción del mercado potencial que valora y estaría dispuesto a utilizar este tipo de servicio en la comuna.

A continuación, se presenta la tabla de demanda potencial proyectada para el período 2025–2030, considerando la segmentación definida a partir de los resultados de la encuesta

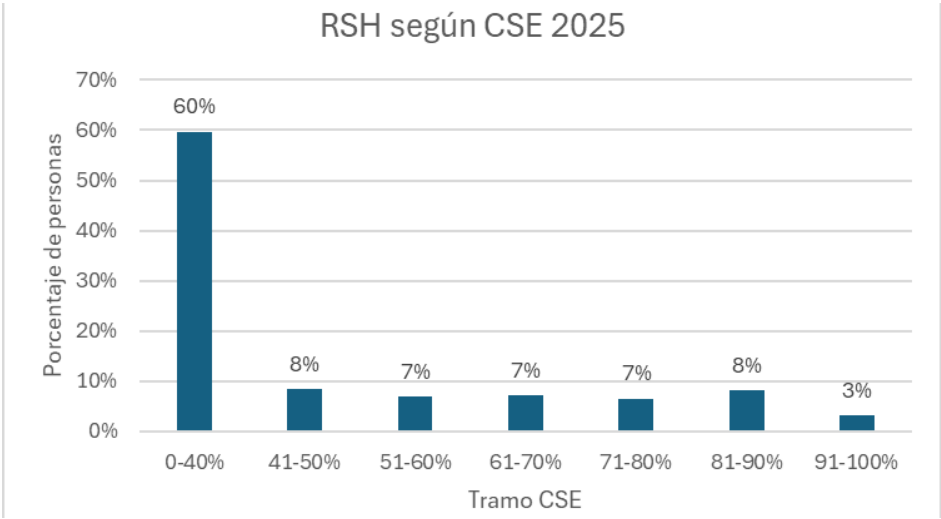
Tabla 2-2. Segmentación de demanda aplicando encuesta (2025-2030).

Año	Población objetivo	Interes en visitar la cafetería infantil 95%	Demanda potencial
2025	2045	1943	1943
2026	2.086	1982	1982
2027	2.128	2021	2021
2028	2.170	2062	2062
2029	2.214	2103	2103
2030	2.258	2145	2145

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta

2.2.4. Segmentación en base a nivel de ingresos

Por otra parte, también se analizan los niveles de ingresos de la población de El Quisco. De acuerdo con datos obtenidos del ministerio del desarrollo social y familia podemos observar el gráfico 2-14 el cual muestra la distribución porcentual de los hogares de la comuna según el tramo de clasificación socioeconómica (CSE):



Fuente: BIDAT Banco integrado de datos, ministerio de desarrollo social y familia

Gráfico 2-14: Clasificación socioeconómica El Quisco (CSE)

El gráfico 2-14 muestra cómo se distribuyen los hogares de El Quisco en diferentes tramos según su clasificación socioeconómica, los cuales se interpretan como indicadores del nivel de ingresos.

De acuerdo con lo anterior, se puede dividir la población en tres grandes grupos de ingresos:

- Ingresos bajos: Representados por el 60% de los hogares que se encuentran en el tramo 0% - 40% de CSE. Este es el grupo más numeroso en la comuna y, probablemente, el más restringido en términos de disposición a pagar por actividades y momentos de ocio y entretenimiento.
- Ingresos medios: Representado por el 22% de los hogares que se encuentran en los tramos 41% - 70% de CSE. Este grupo tiene una mayor capacidad de pago.
- Ingresos altos: Representado por el 18% de los hogares que están en los tramos 71% - 100% de CSE. Este grupo tendría una disposición a pagar y podría ser el principal impulsor de las actividades que requieran mayor inversión en actividades y momentos de ocio.

En base al nivel de ingresos, se realiza la segmentación de la demanda potencial mostrada en la tabla 2-2, distribuyendo estos datos según el nivel de ingreso

Tabla 2-3. Segmentación de demanda según nivel de ingresos

Año	Demanda potencial	Ingresos bajo 60%	Ingreso medio 22%	Ingreso Alto 18%
2025	1943	1166	427	350
2026	1982	1189	436	357
2027	2021	1213	445	364
2028	2062	1237	454	371
2029	2103	1262	463	379
2030	2145	1287	472	386

Fuente: Elaboración propia 2025

2.2.5. Proyección de la demanda

A continuación, en la tabla 2-4 se detallan las demandas anual, mensual y semanal calculadas en base a la encuesta y al nivel de ingresos de la población de la comuna de El Quisco, mostrada en el punto 2.2.3. y 2.2.4.

Tabla 2-4. Demanda anual, mensual y semanal (cantidad de personas)

Año	Demanda Anual	Demanda mensual	Demanda semanal
2025	1127	94	23
2026	1149	96	24
2027	1172	98	24
2028	1196	100	25
2029	1220	102	25
2030	1244	104	26

Fuente: Elaboración propia 2025

La tabla 2-5 incorpora la frecuencia de asistencia estimada, obtenida a partir de la encuesta aplicada, donde los encuestados indicaron cuántas veces asistirían a una cafetería con temática infantil.

A cada alternativa de respuesta se le asignó una ponderación según su frecuencia (semanal, mensual y anual), lo que permite transformar la intención declarada en una demanda efectiva esperada en el tiempo.

De este modo, la ponderación ajusta la proyección inicial de la demanda, considerando el comportamiento real de consumo de las familias, y permite estimar de forma más precisa la asistencia semanal, mensual y anual del proyecto.

Tabla 2-5. Demanda anual, mensual y semanal según frecuencia

Año	Asistencia varias veces a la semana (4 veces) 33%	Asiste 1 vez a la semana (27%)	asiste 3 veces al mes 35%	ponderación asistencia semanal	Ponderación asistencia mensual	Ponderación asistencia Anual
2025	8	6	8	62	248	2975
2026	8	6	8	63	253	3034
2027	8	7	9	64	258	3095
2028	8	7	9	66	263	3157
2029	8	7	9	67	268	3220
2030	9	7	9	68	274	3284

Fuente: Elaboración propia en base a encuesta 2025

2.2.6. Capacidad productiva

Si bien se ha estimado una demanda potencial relevante para el proyecto, resulta fundamental contrastarla con la capacidad productiva del establecimiento, entendida como el número máximo de personas que la cafetería puede atender manteniendo condiciones adecuadas de seguridad, confort, supervisión infantil y calidad de servicio. Este análisis permite verificar la coherencia entre la demanda proyectada, la infraestructura disponible, el diseño del local y la dotación operativa definida.

Los resultados de la encuesta aplicada evidencian una alta disposición de uso permanente del servicio, incluso fuera de la temporada alta. En efecto, un 62,5 % de los encuestados declara que visitaría la cafetería frecuentemente durante temporada baja, mientras que un 31 % lo haría al menos los fines de semana, lo que demuestra que la demanda no se limita al periodo estival. Este comportamiento es consistente con una necesidad real de espacios familiares durante todo el año para la población residente.

En relación con la ubicación del establecimiento, los resultados muestran que para un 63 % de los encuestados es muy importante que la cafetería se ubique en su comuna o cerca, y un 31 % la considera importante, lo que refuerza el interés de las dinámicas sociales y culturales del proyecto, orientado principalmente a familias residentes y visitantes frecuentes del litoral central.

Respecto de la propuesta de valor infantil, los resultados son especialmente concluyentes: un 90,5 % de los encuestados manifiesta preferir un espacio donde los niños puedan jugar sin pantallas, privilegiando el juego físico, didáctico y la interacción social. Este resultado valida plenamente el enfoque del proyecto, alineado con tendencias actuales de crianza consciente y estimulación temprana.

En cuanto a la frecuencia de visita esperada, un 33 % de los encuestados señala que asistiría varias veces por semana, un 27 % una vez por semana, y un 35 % dos o tres veces al mes, lo que indica una alta rotación potencial del espacio y una demanda constante, compatible con una operación regular durante la semana.

Asimismo, un 72,5 % de los participantes considera muy importante que existan cafeterías con espacios de juego infantil en la comuna, lo que confirma la existencia de una necesidad no cubierta en El Quisco y refuerza el carácter diferenciador del proyecto frente a la oferta gastronómica tradicional.

Finalmente, considerando la infraestructura proyectada, el aforo estimado del área infantil (10 a 12 niños simultáneos) y la capacidad de atención del sector de mesas (16 plazas sentadas), se concluye que la capacidad productiva del establecimiento es coherente con la demanda esperada, permitiendo atender de manera segura y eficiente a los usuarios, sin comprometer la experiencia ni las condiciones de supervisión infantil.

Por lo anterior, se contempla la operación de martes a domingo, en horario de 13:00 a 20:00 horas, ajustándose a las regulaciones modernas de la jornada del trabajo, y se estima una capacidad para atención simultánea de 50 personas en su máxima capacidad.

2.3. Análisis de oferta actual y futura

La oferta actual de cafeterías en la comuna de El Quisco presenta un enfoque predominantemente orientado al público adulto y turístico, operando bajo un modelo tradicional basado en la venta de café, pastelería y alimentos de preparación simple. En

términos operativos, estos establecimientos privilegian formatos de atención rápida y consumo para llevar, lo que deriva en una baja permanencia de los clientes dentro del local y en una experiencia centrada más en la transacción que en la estancia.

Asimismo, la infraestructura y el diseño de estos locales no están pensados para promover un servicio de permanencia prolongada, ya que carecen de elementos que fomenten comodidad, interacción social o espacios diferenciados para distintos tipos de usuarios.

Mediante observación directa, complementándose con plataformas como Google Maps, TripAdvisor y redes sociales. Se han identificado las siguientes ofertas disponibles más representativas de las ofertas actuales:

Tabla 2-6 Ofertas actuales

Tipo de establecimiento	Identificación comercial	Localización	Descripción operativa y atributos del servicio	Servicio infantiles	Estacionalidad operativa
Cafetería	A-mar	Av Jose Narciso Aguirre	Cafetería tradicional, para consumo en el local o para llevar	NO	TODO EL AÑO
Cafetería	Don Mario	Av isidoro Dubournais	Cafetería tradicional, para consumo en el local o para llevar, frente a la vía pública (acceso directo).	NO	TODO EL AÑO
Cafetería	Coffe coast	Av isidoro Dubournais	Cafetería tradicional orientada a venta de helados, espacio limitado para consumo en el local, orientado a que sea un servicio para llevar.	NO	FINES DE SEMANA / VERANO
Cafetería	La roca	Av isidoro Dubournais	Cafetería de pastelería premium, para consumo en el local o para llevar,frente a la vía pública (acceso directo).	SILLA PARA BEBÉS	TODO EL AÑO
Restaurant	Bahía corsarios	Costanera	Restaurante con oferta complementaria de café y pastelería tradicional.	SILLA PARA BEBÉS / MUDADOR	VERANO (DICIEMBRE A MARZO)
Restaurant	Bahía Malva	Costanera	Restaurante con oferta complementaria de café y pastelería tradicional.	SILLA PARA BEBÉS / MUDADOR	VERANO (DICIEMBRE A MARZO)
Restaurant	Don cangrejo	Av isidoro Dubournais	Restaurante con línea básica de café y pastelería tradicional.	SILLA PARA BEBÉS / MUDADOR	TODO EL AÑO

fuente: elaboración propia, 2025.

La tabla comparativa elaborada permite visualizar de manera estructurada las principales características operativas de siete cafeterías y restaurantes de la comuna de El Quisco. El análisis evidencia que solo tres de los establecimientos identificados cuentan con elementos mínimos de apoyo para familias (como silla de bebé o mudador), y solamente uno de ellos opera de manera continua durante todo el año. En contraste, otros tres locales no presentan ningún equipamiento infantil, aunque sí mantienen funcionamiento anual, concentrándose principalmente en pastelería tradicional y atención rápida.

A diferencia de los locales existentes, la propuesta del presente proyecto integra tres atributos claves:

- Innovación en el modelo de servicio, al fusionar gastronomía, recreación infantil y bienestar familiar.
- Enfoque en alimentación saludable, en sintonía con las políticas nacionales de nutrición y consumo responsable.
- Diseño orientado a la convivencia familiar, que permite a los adultos disfrutar del servicio mientras supervisan a los niños en un ambiente seguro y didáctico.

2.4. Comportamiento del mercado

El comportamiento del mercado en la comuna de El Quisco está fuertemente influenciado por la estacionalidad turística, los hábitos de consumo de las familias residentes y la dinámica económica local. El funcionamiento del mercado para una cafetería con temática infantil puede analizarse de forma cíclica:

- En temporada alta, se registra un alto flujo de turistas, especialmente familias con niños, lo que genera una mayor demanda por espacios recreativos y de descanso familiar, con un consumo más espontáneo y orientado a experiencias integrales.
- Durante fines de semana largos, el flujo es intermedio y predominan familias residentes y visitantes de comunas cercanas, que buscan lugares acogedores, seguros y adecuados para compartir con niños.
- En temporada baja (otoño–invierno), la oferta recreativa disminuye considerablemente, pero se mantiene una demanda constante por parte de residentes permanentes, con un consumo más planificado y una preferencia por espacios locales que favorezcan la vida familiar y la recreación infantil.

2.4.1. Análisis FODA

2.4.1.1. Análisis interno

Fortalezas:

- Concepto innovador en la comuna, inexistente en la oferta actual.
- Enfoque familiar y seguro, con infraestructura adaptada para niños.
- Integración de una propuesta de alimentación saludable para niños y adultos.
- Posibilidad de fidelización mediante experiencias recreativas y educativas.
- Ubicación estratégica en zona turística y de alto flujo familiar.

Debilidades

- Inversión inicial significativa en adecuación de infraestructura y equipamiento infantil.
- Dependencia de la estacionalidad turística para mantener flujo de clientes.
- Limitada capacidad de atención en temporada alta (100 m² aprox.).
- Necesidad de personal capacitado para manejo infantil y atención familiar.

2.4.1.2. Análisis externo

Oportunidades

- Crecimiento del turismo familiar y del consumo de experiencias en la Región de Valparaíso.
- Tendencia nacional hacia una alimentación más saludable y consciente.
- Políticas públicas que promueven entornos familiares libres de pantallas y más activos.
- Posibilidad de alianzas con jardines infantiles, colegios y programas municipales.
- Alta visibilidad del proyecto por su carácter único en la comuna.

Amenazas

- Inestabilidad económica que puede afectar el gasto en ocio y consumo fuera del hogar.
- Competencia futura ante la posible réplica del modelo en otras comunas costeras.
- Costos crecientes de insumos alimenticios y servicios básicos.
- Riesgo climático y estacionalidad, especialmente en meses de baja turística.

2.4.1.3. Estrategias del análisis FODA

Estrategias FO (Fortalezas + Oportunidades)

- Potenciar la diferenciación a través del concepto “cafetería con propósito”: ocio familiar saludable y seguro.
- Desarrollar convenios con establecimientos educacionales y programas municipales para actividades colaborativas.

Estrategias FA (Fortalezas + Amenazas)

- Diversificar la oferta (eventos temáticos, talleres infantiles, celebraciones familiares) para mitigar la estacionalidad.
- Implementar campañas de fidelización para clientes recurrentes fuera de temporada alta.

Estrategias DO (Debilidades + Oportunidades)

- Iniciar con una escala ajustada (100 m²) que permita crecer modularmente según la demanda.
- Capacitar al personal en atención familiar y manipulación infantil segura.

Estrategias DA (Debilidades + Amenazas)

- Optimizar costos de operación mediante proveedores locales y gestión eficiente de inventario.
- Diseñar promociones y alianzas que mantengan flujo estable durante meses de baja afluencia.

2.5. Determinación de niveles de precios y provecciones

Para la determinación de los niveles de precios del proyecto se consideró la información obtenida a partir de la encuesta aplicada a 200 personas, orientada a identificar la disposición a pagar de potenciales usuarios de una cafetería con temática infantil en la comuna de El Quisco.

Los resultados muestran que una parte significativa de los encuestados reside en la comuna o en sectores cercanos, lo que refuerza la validez de los rangos de precios definidos, al estar alineados con el poder adquisitivo y los hábitos de consumo del público local y familiar.

En la encuesta se incluyó la siguiente pregunta clave:

- ¿Qué rango de precios le parecería adecuado por persona (considerando café + snack o postre)? (Gráfico correspondiente)

Los resultados obtenidos indican que:

- Un 46 % de los encuestados estaría dispuesto a pagar entre \$4.000 y \$6.000 por persona.
- Un 44 % señala como adecuado un rango entre \$6.000 y \$8.000.
- Un 7 % preferiría precios inferiores a \$4.000.
- Solo un porcentaje marginal considera precios superiores a \$8.000.

Estos resultados evidencian que el 90 % de los encuestados acepta precios entre \$4.000 y \$8.000, lo que confirma una disposición a pagar consistente con una propuesta de cafetería familiar, accesible y de valor agregado, que combine servicio de cafetería y espacio infantil seguro.

A partir de esta información, es posible definir rangos de precios de referencia que se ajusten a la percepción de valor del público objetivo y permitan asegurar la sostenibilidad económica del proyecto.

2.5.1. Determinación de precios estimados adulto y niño

Tabla 2-7 determinación de precios adulto + niño

Producto / Servicio	Precio estimado (CLP)	Precio estimado (UF)
Consumo adulto (café +	\$6.500	0,16
Menú infantil saludable	\$4.500	0,11
Total adulto + niño (ticket	\$11.000	0,28

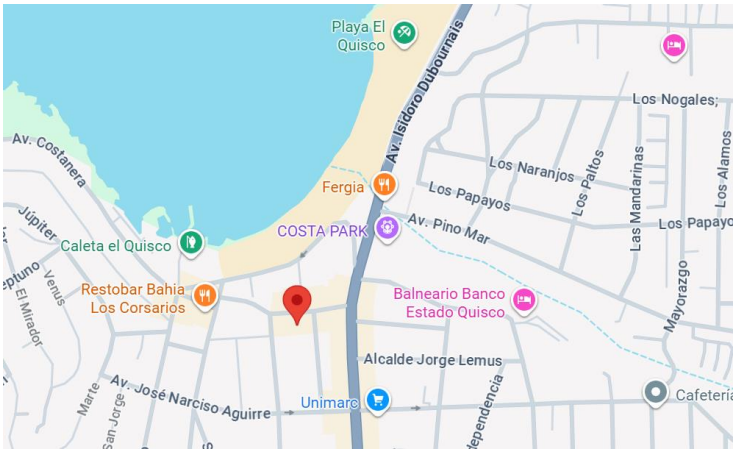
fuelle: elaboración propia en base a encuesta, 2025.

2.6. Localización

La localización del proyecto es un factor clave para su viabilidad, ya que influye directamente en la accesibilidad, seguridad y atractivo para el público familiar. La cafetería contempla la habilitación de una vivienda de aproximadamente 100 m², ubicada en un sector residencial de fácil acceso, cercana a la población objetivo. La elección considera conectividad, entorno seguro, cumplimiento normativo y condiciones adecuadas para adaptar un layout funcional orientado a familias con niños.

2.6.1. Macro localización

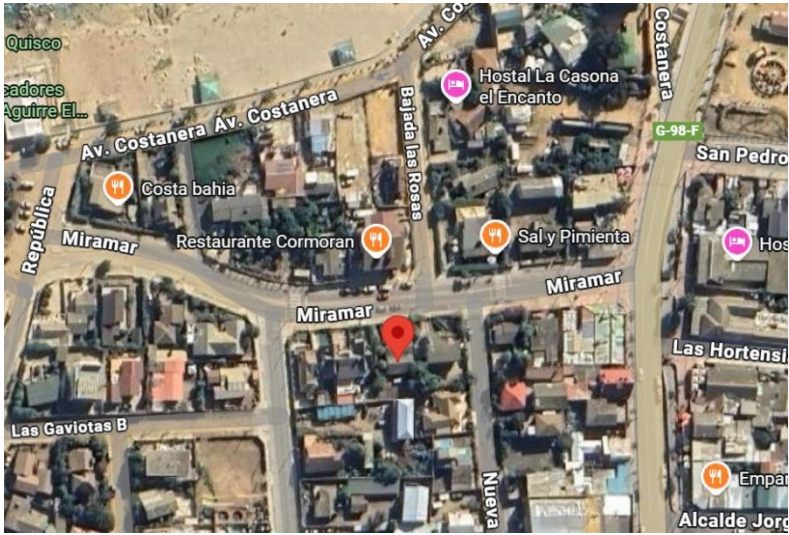
El proyecto estará ubicado en la región de Valparaíso, específicamente en la comuna de El Quisco, a continuación, se ilustra la localización del local dentro de la región, destacando su visibilidad, accesibilidad y cercanía con vías de transportes que facilitan el acceso de usuarios de diferentes sectores del litoral central.



Fuente: Google Maps, Satélite.

Figura 2-1. Macrolocalización de la cafetería infantil

2.6.2. Micro localización



Fuente: Google Maps, Satélite.

Figura 2-2. Microlocalización de la cafetería infantil

La micro localización del proyecto corresponde a un terreno de aproximadamente **300 m²**, ubicado en **calle Miramar 66, El Quisco**, en un sector residencial consolidado y de fácil acceso. La ubicación presenta condiciones favorables para el funcionamiento de una cafetería con temática infantil, debido a su entorno seguro, baja congestión vehicular y proximidad a zonas habitacionales frecuentadas por familias con niños pequeños.

El emplazamiento se encuentra a una distancia caminable del centro urbano y de servicios complementarios, lo que facilita la llegada de usuarios tanto residentes como visitantes. La calle Miramar posee características que favorecen la permanencia y circulación peatonal, permitiendo un acceso cómodo para coches de bebé y familias que se desplacen a pie. Asimismo, su conexión directa con vías principales de la comuna asegura un adecuado flujo de usuarios durante todo el año.

La micro localización seleccionada presenta condiciones óptimas en términos de accesibilidad, seguridad y compatibilidad con el uso proyectado, contribuyendo al posicionamiento de la cafetería infantil como un espacio de referencia comunitaria dentro de la comuna.



Fuente: Google Maps, Satélite.

Figura 2-3. Instalación del proyecto

2.7. Análisis de comercialización

El modelo de negocios Canvas fue seleccionado para el presente proyecto, ya que permite visualizar de manera clara y ordenada el funcionamiento de la cafetería con temática infantil, integrando en un solo esquema la forma en que se crea y entrega valor a los clientes.

Su utilización resulta pertinente para este estudio de prefactibilidad, dado que facilita la articulación entre el servicio de cafetería para adultos y el espacio de juego seguro para niños, asegurando coherencia entre la propuesta de valor, el público objetivo, los recursos necesarios y la estructura de costos e ingresos. Asimismo, permite identificar tempranamente los factores clave de éxito y evaluar la viabilidad comercial del proyecto antes de profundizar en el análisis financiero.

A continuación, se presenta el desarrollo del modelo Canvas para la cafetería infantil propuesta.

2.7.1. Segmentación de clientes

- Familias residentes en El Quisco con niños pequeños.
- Turistas nacionales y extranjeros que visitan la comuna.
- Padres/madres y cuidadores que buscan un espacio para compartir y descansar.
- Jardines infantiles y colegios (para convenios de actividades o celebraciones).

2.7.2. Propuesta de valor

- Cafetería diseñada para familias con niños, que combina gastronomía para adultos con un espacio seguro y entretenido para los pequeños.
- Experiencia diferenciadora en la zona: café de calidad, menú saludable y áreas de recreación infantil.
- Espacio acogedor para cuidadores, con wifi y ambiente relajado, mientras los niños juegan supervisados.

2.7.3. Canales

- Atención presencial en la cafetería.
- Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok) con promociones y difusión de actividades.
- Página web con información de servicios y reservas de cumpleaños.
- Alianzas con hoteles, hostales y operadores turísticos locales.

2.7.4. Relación con los clientes

- Atención cercana y personalizada.
- Actividades programadas para niños (cuentacuentos, talleres, juegos).
- Programas de fidelización: descuentos para clientes frecuentes o residentes de la comuna.
- Comunicación activa en redes sociales para mantener interacción con las familias.

2.7.5. Fuentes de ingresos

- Venta de productos de cafetería (cafés, pasteles, menús saludables).
- Servicios de cumpleaños y celebraciones infantiles.
- Talleres y actividades recreativas pagadas para niños.
- Packs familiares o membresías con beneficios especiales.

2.7.6. Recursos claves

- Local con áreas diferenciadas (zona de cafetería y zona de juegos).
- Personal capacitado (baristas, garzones, monitores infantiles).
- Equipamiento de cafetería y mobiliario adaptado para niños.
- Marca y diseño temático que atraiga al público familiar.

2.7.7. Actividades claves

- Preparación y venta de alimentos y bebidas.
- Organización de actividades recreativas y talleres infantiles.
- Gestión de marketing y redes sociales.
- Atención al cliente y mantenimiento de la infraestructura.

2.7.8. Socios clave

- Proveedores de café, repostería y alimentos saludables.
- Empresas de juegos y mobiliario infantil.
- Instituciones educativas (jardines, colegios) para convenios.
- Municipalidad de El Quisco y programas de fomento al emprendimiento.

2.7.9. Estructura de costos

- Arriendo y adecuación del local.
- Sueldos de personal (cafetería y monitores infantiles).
- Compra de insumos de cafetería y materiales recreativos.
- Marketing y publicidad digital.
- Mantenimiento y renovación de espacios de juego.

Al realizar el análisis del modelo de negocios Canvas se confirma que el proyecto es coherente desde el punto de vista operativo y responde a una oportunidad real del mercado en la comuna de El Quisco. Se destacan dos puntos fundamentales para el desarrollo del proyecto.

En primer lugar, el proyecto se posiciona mediante una estrategia de diferenciación por nicho, al proponer un espacio que integra servicios de cafetería con infraestructura especialmente diseñada para la primera infancia, inexistente actualmente en el litoral central. Este enfoque, junto con el uso de canales digitales, alianzas locales y una ubicación residencial segura, permite captar tanto a residentes como a turistas, respaldado además por el alto nivel de interés manifestado en la encuesta aplicada.

En segundo lugar, la propuesta de valor se sustenta en una experiencia integral que va más allá del consumo gastronómico, ofreciendo un entorno seguro, saludable y educativo. La combinación de supervisión directa de los niños, alimentación consciente y promoción del juego activo sin pantallas configura una ventaja competitiva clara, alineada con las tendencias actuales de bienestar infantil y fortalecimiento de la convivencia familiar.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TECNICA

El presente capítulo evalúa la viabilidad del proyecto desde una mirada técnica. Se analiza la infraestructura requerida, incluyendo el diseño y acondicionamiento del espacio, Así como la selección de equipos necesarios para el funcionamiento óptimo de la cafetería infantil. Adicional, se consideran los requerimientos operativos y logísticos, tales como el consumo de energía, la distribución de espacios y el personal necesario para llevar a cabo el proyecto

3.1. Descripción y selección de procesos

Para asegurar el funcionamiento eficiente de la cafetería infantil propuesta, se identifican y describen los procesos operacionales esenciales, los cuales se agrupan en tres áreas fundamentales: operación de sala y área infantil, atención al cliente y servicios complementarios, y gestión administrativa y de soporte. Cada uno de estos procesos contribuye directamente a la calidad del servicio, la seguridad de los usuarios y la sostenibilidad del proyecto.

3.1.1. Operación de sala y área infantil

Este proceso engloba todas las actividades necesarias para el funcionamiento diario del espacio donde interactúan adultos y niños. Incluye la preparación del salón antes de la apertura, la higienización del mobiliario y la verificación de las condiciones de seguridad en el área infantil. El espacio de juegos requiere inspecciones periódicas para asegurar la estabilidad del mobiliario, la limpieza de los juguetes, la integridad del cercado perimetral y el estado del suelo amortiguante.

Aunque no se contará con monitores infantiles, el diseño permitirá que los cuidadores mantengan supervisión visual constante, por lo que el proceso operativo incluye señaléticas, normas de uso claras y la mantención continua del orden y de las condiciones de higiene. Asimismo, se considera la reposición de insumos, mantención de máquinas de café, revisión de equipos de refrigeración y la organización del flujo de productos según demanda diaria.

3.1.2. Atención al cliente y servicios complementarios

Este proceso abarca la interacción directa con los usuarios durante su visita. Incluye la recepción de clientes, la toma de pedidos, la entrega de productos y el acompañamiento en sala para asegurar una experiencia cómoda y eficiente. El personal deberá mantener un estándar alto de atención, considerando que el público objetivo son familias con niños pequeños, lo cual exige rapidez, claridad y empatía en el servicio.

Dentro de este proceso también se incluye:

- Gestión de pedidos y coordinación interna entre garzón y baristas.
- Reposición continua de productos en vitrinas y barra.
- Manejo de consumo en mesa y servicio para llevar, cuando corresponda.
- Organización de celebraciones infantiles pequeñas, talleres o actividades programadas en horarios definidos, según demanda del proyecto.
- Venta de productos complementarios (snacks saludables, artículos pequeños para niños, libros, etc.), según la estrategia comercial.

3.1.3. Gestión administrativa y de soporte

Este proceso asegura el funcionamiento interno y la continuidad operacional del proyecto. Incluye:

- Control financiero diario, registrando ventas, flujo de caja, costos de insumos y gastos operacionales.
- Gestión de inventarios, tanto de insumos alimenticios como de materiales de limpieza y artículos infantiles, garantizando disponibilidad continua.
- Coordinación del personal, estableciendo turnos, descanso, capacitaciones y responsabilidades específicas.
- Relación con proveedores, programación de abastecimiento y evaluación de calidad.
- Cumplimiento normativo y sanitario, asegurando que la cafetería mantenga las condiciones exigidas por las autoridades competentes.
- Gestión de marketing y redes sociales, fundamental para atraer familias, aumentar la visibilidad y comunicar actividades o promociones.

La correcta articulación de estos procesos permite asegurar continuidad operativa, control sanitario y calidad del servicio

3.2. Diagrama de flujo

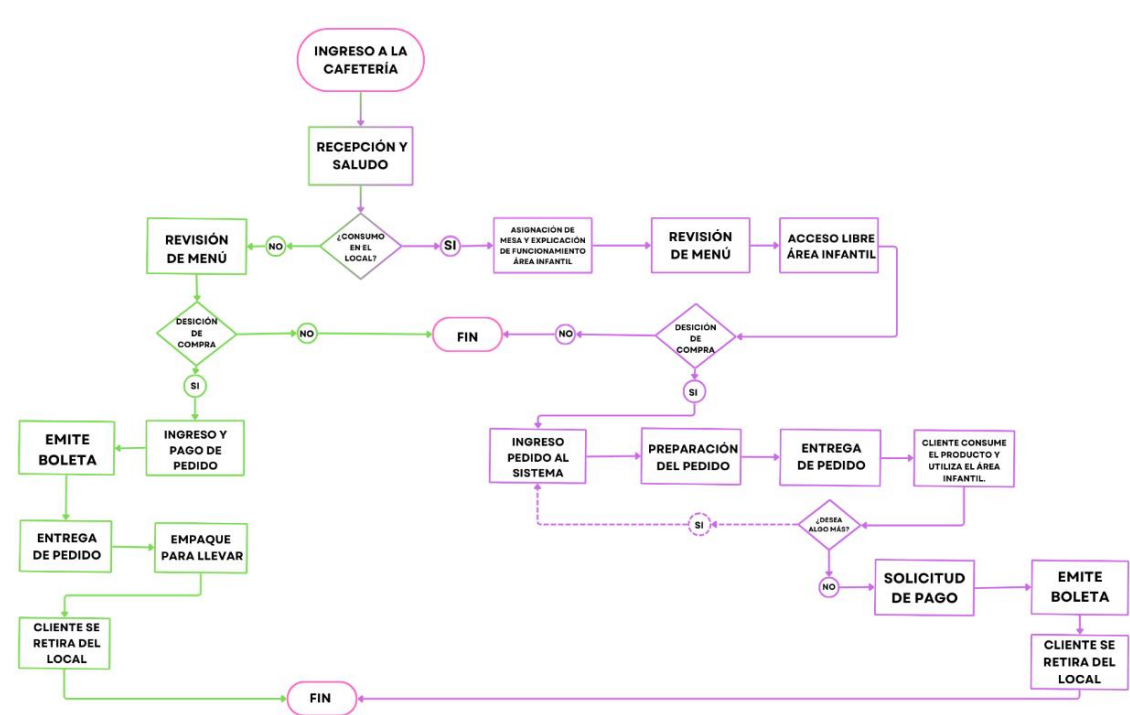
El diagrama de flujo presentado resume de manera integral el recorrido que realiza el cliente desde su ingreso a la cafetería infantil hasta su salida del establecimiento, distinguiendo claramente los procesos según si el consumo es para servir en el local o para llevar.

En primera instancia, el cliente es recibido y orientado por el personal, momento en el cual se determina si permanecerá en el local o si desea un pedido para llevar. Si el consumo es en el establecimiento, se asigna una mesa y se explica el funcionamiento del área infantil, permitiendo el acceso seguro y supervisado por los propios adultos responsables. Posteriormente, el cliente revisa el menú, toma la decisión de compra e ingresa su pedido, el cual es preparado y entregado para su consumo en la mesa, mientras los niños utilizan el área infantil. Al finalizar, el cliente solicita el pago y recibe su boleta antes de retirarse.

En el caso de pedidos para llevar, el proceso se simplifica: el cliente revisa el menú, decide si realizar la compra, paga el pedido, recibe la boleta y posteriormente el producto empaquetado, tras lo cual se retira del local.

El diagrama permite identificar de manera clara los procesos, actividades y puntos de decisión del servicio, facilitando la comprensión del flujo operativo y contribuyendo a la estandarización y eficiencia del servicio al cliente.

Diagrama de flujo del proceso del servicio



Fuente: Elaboración propia en base a proceso de compra establecido

Figura 3-1 diagrama de flujo

3.3. Selección de equipos

En la siguiente tabla se presenta la selección de los equipos más relevantes para la operación de la cafetería con temática infantil. Estos equipos han sido definidos en función de las necesidades operativas, sanitarias y de servicio del proyecto, considerando las áreas de conservación y exhibición, preparación de café y alimentos, lavado y sanitización, atención al público, sala de consumo y sector de juego infantil. Referente al último sector mencionado se complementara con Anexo 1 imágenes complementarias para mejor comprensión del proyecto.

Tabla 3-1 Selección equipo relevantes

Selección de equipos			
Equipos de conservación y exhibición			
Modelo	Valor CLP	Valor UF	Referencia
Vitrina pastelera curva HKCS1500CS. Maigas	\$1.590.000	40,10	https://comercialreyes.cl/
Visi-Cooler 2 puertas 800 litros negro/blanco. Maigas	\$989.990	24,97	https://www.sodimac.cl/
Freezer Horizontal 142 Litros Blanco M150D. Mademsa	\$279.990	7,06	https://www.sodimac.cl/
Equipos de preparación de café y bebidas calientes			
Modelo	Valor CLP	Valor UF	Referencia
Maquina De Café Alta 2 Grupos Modelo Undici A2	\$4.666.380	117,69	https://www.imahe.cl/
Molino Compak New E6 OD	\$1.950.000	49,18	https://cafestore.cl/
Equipos para lavado y sanitización			
Modelo	Valor CLP	Valor UF	Referencia
Lavafondos Acero Inox. QH-S1W-1006R ProChef	\$189.900	4,79	https://www.lider.cl/
Lavamanos Acción Pedal Acero Inox. FHS-50-PEDAL.	\$269.900	6,81	https://www.lider.cl/
Equipamiento de operación y servicio			
Modelo	Valor CLP	Valor UF	Referencia
Meson Mural Acero Inoxidable FSW-1500-B6.	\$239.900	6,05	https://www.lider.cl/
Equipamiento de sala			
Modelo	Valor CLP	Valor UF	Referencia
Silla Tolix	\$24.588	0,62	https://colordiseno.cl/
Mesa Cuadrada 18 mm Espesor / 65 a 80 cms	\$64.588	1,63	https://colordiseno.cl/
Silla comer (bebe,guagua)	\$44.900	1,13	https://casahoggar.cl/
Mudador De Bebé Para Baño Público	\$83.990	2,12	https://articulo.mercadolibre.cl/
Equipamiento sector juego infantil			
Modelo	Valor CLP	Valor UF	Referencia
Goma Eva Tatami 2.5	\$19.990	0,50	https://renner.cl/
Piscina de espuma sensorial	\$349.990	8,83	https://renner.cl/
Laberinto Conector , Centro de juegos	\$879.990	22,19	https://renner.cl/

Fuente: Elaboración propia 2025

3.3.1. **Selección equipos complementarios**

La tabla 3-2 presentan la selección de equipos complementarios necesarios para el funcionamiento del proyecto

Equipo / Elemento	Precio estimado (CLP)	Precio estimado (UF)
Horno eléctrico de apoyo (repostería ligera)	\$350.000	8,82
Microondas industrial	\$180.000	4,54
Licuadaora industrial (jugos y smoothies)	\$250.000	6,3
Hervidor eléctrico industrial	\$120.000	3,03
Vitrina caliente sobremesón	\$450.000	11,34
Estantería metálica para bodega	\$200.000	5,33
Contenedores herméticos para alimentos (set)	\$150.000	3,78
Carro de aseo y limpieza	\$120.000	3,03
Sistema POS completo (tablet + impresora + cajón)	\$600.000	15,13
Cámaras de seguridad (kit básico)	\$300.000	7,56
Extintores y señalética de seguridad	\$180.000	4,54

Fuente: Elaboración propia 2025

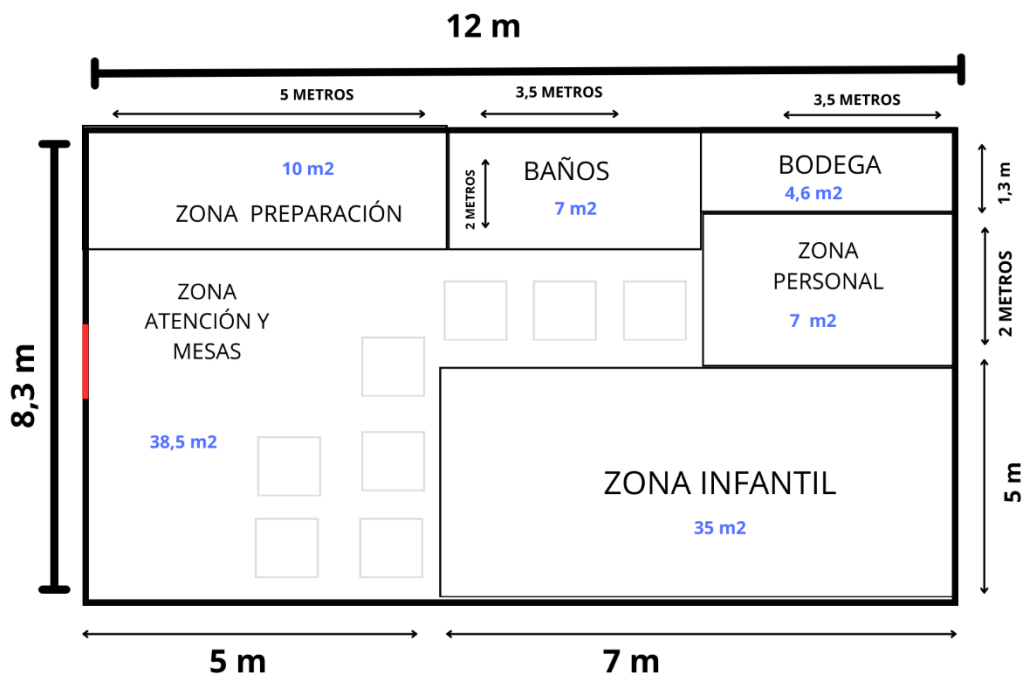
3.4. **Proyectos complementarios**

No se contemplan proyectos complementarios adicionales en esta etapa inicial. Sin embargo, a medida que el bar gane estabilidad y se pueda evaluar el comportamiento del mercado, se considerará la posibilidad de implementar proyectos complementarios que puedan enriquecer la experiencia del consumidor.

3.5. **Layout**

La siguiente imagen, representa la distribución de la cafetería con temática infantil, en la cual se identifican las principales áreas funcionales del establecimiento, tales como zona de atención y mesas, zona infantil, área de preparación, servicios higiénicos, bodega y zona de personal, considerando criterios básicos de operación, seguridad y aprovechamiento del espacio disponible.

Figura 3-2 Layout



Fuente: Elaboración propia 2025

3.6. Determinación de insumos, productos y subproductos.

La determinación de insumos, productos y subproductos permite identificar los elementos necesarios para el funcionamiento continuo de la cafetería infantil, así como los bienes finales que serán ofrecidos a los clientes y los residuos generados durante la operación. Esta información es fundamental para la planificación de compras, control de inventarios, gestión sanitaria y evaluación de costos operativos.

3.6.1. Insumos del Proyecto

Los insumos corresponden a todos los elementos necesarios para la preparación, servicio y operación mensual del local.

La siguiente tabla presenta los principales insumos requeridos para la operación de la cafetería infantil. Estos corresponden a materias primas, productos de consumo y elementos de apoyo necesarios para la preparación de bebidas, menús infantiles y atención al cliente.

Tabla 3-3 Determinación de insumos mensuales

Insumo	Precio mensual (CLP)	Precio mensual (UF)
Café en grano (1 kg)	\$390.000	9,84
Leche líquida (12 litros)	\$312.000	7,87
Azúcar / endulzantes (5 kg)	\$182.000	4,59
Té e infusiones surtidas	\$156.000	3,93
Vasos desechables / tapas	\$208.000	5,25
Servilletas y papel absorbente	\$130.000	3,28
Agua embotellada niños (pack)	\$169.000	4,26
Bebidas y jugos (pack)	\$234.000	5,90
Insumos menú infantil (arroz, pollo, verduras, frutas)	\$520.000	13,11
Snacks saludables (frutos secos, barras, etc.)	\$260.000	6,56
Productos de limpieza e higiene	\$208.000	5,25
Bolsas y empaques para llevar	\$117.000	2,95
TOTAL MENSUAL	\$2.886.000	72,78

Fuente: Elaboración propia 2025

3.6.2. **Productos**

Los productos corresponden a los bienes y servicios finales ofrecidos a los clientes, considerando tanto el consumo individual como el consumo familiar. La estructura de precios se definió en coherencia con los resultados de la encuesta aplicada y con valores de mercado local, permitiendo cubrir distintos perfiles de consumo. El consumo combinado adulto + niño representa la unidad base para la proyección de ingresos del proyecto.

Tabla 3-4 determinación de productos

Producto / Servicio	Precio estimado (CLP)	Precio estimado (UF)
Café espresso / americano	\$3.000	0,08
Café especialidad (latte, cappuccino)	\$4.200	0,11
Bebidas y jugos	\$2.500	0,06
Pastel o repostería artesanal	\$4.500	0,11
Snack saludable	\$3.500	0,09
Menú infantil saludable	\$4.500	0,11
Consumo promedio adulto	\$6.500	0,16
Consumo promedio adulto + niño	\$11.000	0,28

Fuente: Elaboración propia 2025

3.6.3. Subproductos

Durante la operación de la cafetería infantil se generarán subproductos derivados principalmente de la preparación de alimentos, atención al cliente y recepción de insumos. La identificación y cuantificación de estos subproductos permite evaluar su frecuencia de generación, destino final y posibles alternativas de manejo, considerando criterios de orden operativo, higiene y gestión responsable de residuos. La siguiente tabla presenta los principales subproductos estimados para la operación del proyecto.

Tabla 3-5 Determinación de subproductos

Subproducto	Origen	Cantidad estimada	Frecuencia	Destino final	Observación
Borra de café	Preparación de café	3 kg	Diario	Basurero orgánico	Puede usarse para compostaje
Cáscaras de fruta	Preparación de menú saludable	2 kg	Diario	Basura orgánica	Desecho biodegradable
Envases de jugos	Consumo infantil	30 unidades	Diario	Reciclaje	Plástico PET
Cajas de cartón	Recepción de insumos	8 unidades	Semanal	Reciclaje	Provenientes de proveedores
Servilletas usadas	Atención clientes	150 unidades	Diario	Basura	Uso en mesas
Bolsas plásticas	Venta para llevar	20 unidades	Diario	Basura	Uso en pedidos take away

Fuente: Elaboración propia 2025

3.7. Requerimientos de personal de operaciones

El funcionamiento de la cafetería infantil requiere una dotación de personal acotada, pero polifuncional, capaz de asegurar una atención eficiente, segura y continua tanto en el servicio de cafetería como en la experiencia familiar del espacio. La estructura de personal se ha

definido considerando el tamaño del local (100 m²), el flujo estimado de clientes y la simplicidad operativa del modelo de negocio.

La siguiente tabla detalla la dotación mínima de personal necesaria, indicando para cada cargo la cantidad requerida y sus principales funciones operativas, con el objetivo de garantizar una atención eficiente, segura y coherente con el enfoque familiar del proyecto.

Tabla 3-6 Dotación de personal

Cargo	Cantidad	Principales funciones
Encargado/a de local	1	Administración general, supervisión del servicio, caja, coordinación del personal, control de stock y cumplimiento de normas sanitarias.
Barista / Preparador	1	Preparación de café, bebidas, menús saludables, manejo de vitrina y apoyo en despacho de pedidos.
Garzón/a	1	Atención de mesas, toma y entrega de pedidos, limpieza básica del área de clientes y apoyo operativo general.

Fuente: Elaboración propia 2025

consideraciones operativas

- En días de semana, la operación se realizará con la dotación base de 3 personas.
- En fines de semana, vacaciones o temporada alta, se considera la incorporación de 1 o más garzones adicionales, según nivel de demanda.
- El modelo privilegia la multifuncionalidad, permitiendo que el personal apoye distintas tareas operativas en momentos de baja afluencia.
- No se contempla personal exclusivo para el área infantil, ya que esta es de uso supervisado por los propios cuidadores.

3.8. Capacidad de producción instalada y utilizada

La capacidad de operación del proyecto se determina en función del tamaño del local, la distribución del lay-out, el equipamiento disponible y la dotación de personal definida. El establecimiento cuenta con una capacidad instalada que permite atender simultáneamente a un número acotado de familias, considerando tanto el aforo del salón de clientes como la capacidad máxima segura del área infantil.

En una etapa inicial, se proyecta una utilización parcial de dicha capacidad instalada, permitiendo un funcionamiento controlado, eficiente y acorde a la demanda esperada. Esta estrategia facilita la optimización de recursos, el control de costos operacionales y la adaptación progresiva al comportamiento real del mercado, especialmente considerando la estacionalidad propia de la comuna de El Quisco.

3.8.1. Capacidad de operación instalada

La capacidad de operación instalada corresponde al máximo nivel de atención que el establecimiento puede ofrecer en condiciones normales de funcionamiento, considerando sus recursos físicos, horarios de operación y características del servicio.

En el caso de la cafetería infantil, la capacidad instalada está determinada principalmente por el número de plazas disponibles para adultos, dado que el modelo de negocio es de carácter familiar y el consumo infantil se encuentra directamente asociado a la presencia de uno o más cuidadores adultos. En este sentido, el principal cuello de botella operativo del sistema corresponde a la disponibilidad de mesas y asientos para adultos, más que al área infantil propiamente tal.

Desde una perspectiva técnica, el cuello de botella se define como aquel recurso cuya capacidad limita el flujo total del sistema. Aunque el área infantil posee un aforo simultáneo de 10 a 12 niños, su uso es rotativo a lo largo de la jornada, mientras que el uso efectivo del local depende de la ocupación y rotación de las mesas del área de cafetería.

Los principales parámetros de la capacidad instalada son los siguientes:

- Plazas sentadas para adultos: 16 personas (8 mesas con capacidad para 2 personas cada una).
- Horario de operación: 7 horas diarias (13:00 a 20:00 hrs).

Para estimar la capacidad diaria de atención, se considera la rotación de clientes en función del tiempo promedio de permanencia en el local, definido como un supuesto técnico acorde al tipo de servicio prestado.

3.8.2. Cálculo de capacidad instalada diaria

La capacidad instalada diaria para adultos se estima mediante la siguiente expresión:

Plazas sentadas $\times$ (Horas de operación / Tiempo promedio de permanencia)

Asumiendo un tiempo promedio de permanencia de 120 minutos (2 horas) por grupo familiar, se obtiene:

- Horas de operación: 7 horas/día
- Tiempo promedio de permanencia: 1,5 horas
- Rotación estimada: $7 / 1,5 = 4,7$ rotaciones diarias

Por lo tanto, la capacidad instalada diaria de atención adulta es:

- $16 \text{ plazas} \times 4,7 \text{ rotaciones} = 75 \text{ adultos/día}$

Dado que el modelo de atención es familiar, se establece una relación niño/adulto como factor de estimación.

- Con un factor 1 niño por adulto, la capacidad infantil diaria estimada sería de 75 niños/día.

Para efectos del presente proyecto, se considera un nivel de utilización del 40% de la capacidad instalada, con el fin de establecer una estimación conservadora y realista durante la etapa inicial.

Este supuesto se fundamenta en que la población objetivo presenta horarios diferenciados, lo que limita la asistencia simultánea, y en que, al tratarse de un emprendimiento nuevo en la comuna de El Quisco, se espera un proceso gradual de posicionamiento, donde no toda la demanda potencial se materializa desde el inicio.

De esta forma, el 40% de utilización permite incorporar estas condiciones, asegurando una proyección coherente y técnicamente fundamentada.

3.9. Costos operacionales

Los costos operacionales corresponden a todos aquellos gastos necesarios para el funcionamiento normal de la cafetería infantil durante su operación regular. Estos costos se generan de manera periódica y permiten asegurar la continuidad del servicio, el cumplimiento de estándares sanitarios y la adecuada atención a los clientes.

Para efectos del presente estudio de prefactibilidad, los costos operacionales se clasifican en costos fijos y costos variables, según su comportamiento frente al nivel de actividad del negocio.

Esta distinción resulta fundamental para el análisis económico posterior, ya que permite proyectar con mayor precisión los flujos de caja y evaluar la rentabilidad del proyecto bajo distintos escenarios de demanda.

Tabla 3-7 costos operacionales: Servicio básicos

Servicio	Tarifa (CLP)	Consumo estimado	Costo mensual estimado (CLP)	Costo mensual estimado (UF)
Electricidad	\$158,868 por kWh	1.300 kWh	\$ 206.528	5,21
Agua	\$1.000 por m³	35 m³	\$ 35.000	0,88
Gas (45 kg)	\$85.300 por 45 kg	1 recarga	\$ 85.300	2,15
Internet (Fibra)	\$32.990 mensual	1 plan	\$ 32.990	0,83
TOTAL			\$ 359.818	9,07

Fuente: Elaboración propia en base a tarifas de servicios de la comuna

3.9.1. Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que no dependen directamente del nivel de ventas o del número de clientes atendidos, manteniéndose relativamente constantes dentro de un periodo determinado, incluso si la operación disminuye temporalmente.

En el caso de la cafetería infantil, estos costos incluyen principalmente:

- Arriendo del inmueble.
- Sueldos del personal base de operación.
- Servicios básicos mínimos (agua, electricidad, gas, internet).
- Gastos administrativos y contables.
- Mantenciones preventivas básicas.

Estos costos representan la estructura mínima necesaria para que el local pueda operar, por lo que su control resulta clave para la viabilidad del proyecto, especialmente en periodos de baja demanda o estacionalidad.

Tabla 3-8 Costos fijos

Costos fijos	Costo mensual (CLP)	Costo mensual (UF)
Arriendo del local	\$ 900.000	22,7
Electricidad	\$ 206.528	5,2
Agua potable	\$ 35.000	0,9
Gas (45 kg)	\$ 85.300	2,2
Internet (fibra óptica)	\$ 32.990	0,8
Sueldos personal operativo	\$ 1.708.000	43,1
Limpieza e insumos sanitarios	\$ 60.000	1,5
Total costos fijos mensuales	\$ 3.027.818	76,4

Fuente: Elaboración propia 2025

Tabla 3-9 Remuneraciones

Cargo	Cantidad	Remuneración CLP	Remuneración UF
Encargado/a de local	1	\$650.000	16,39
Barista / Preparador	1	\$529.000	13,34
Garzón/a	1	\$529.000	13,34
Total remuneración		\$1.708.000	43,08

Fuente: Elaboración propia en base a sueldo mínimo en Chile

3.9.2. Costos variables

Los costos variables corresponden a aquellos gastos que fluctúan directamente en función del nivel de operación del proyecto, aumentando o disminuyendo según el volumen de clientes atendidos y productos vendidos. En el caso de la cafetería infantil, estos costos se encuentran asociados principalmente a la elaboración y provisión de los productos ofrecidos.

La estimación de los costos variables se realizó en base al volumen de ventas promedio mensual proyectado para el primer año de operación, considerando el consumo unitario de cada producto y la demanda esperada definida en la proyección de ingresos. De este modo, se asegura una relación directa y proporcional entre el nivel de actividad del negocio y los costos incurridos.

Tabla 3-10 Costos variables

Costos Variables					
Producto / Servicio	Costo de fabricación unitario (CLP)	Costo de fabricación unitario (UF)	Cantidad de venta mensual	Promedio mensual costos (CLP)	Promedio mensual costos (UF)
Consumo adulto (café + bebida/snack)	\$ 2.600	0,07	806	\$2.095.600	52,85
Menú infantil saludable	\$ 1.800	0,05	806	\$1.450.800	36,59
Total adulto + niño (ticket familiar)	\$ 4.400	0,11	806	\$3.546.400	89,44

Fuente: Elaboración propia en base a sueldo mínimo en Chile

3.10. Proyectos complementarios

En la presente etapa de formulación del proyecto no se consideran proyectos complementarios asociados a la operación principal de la cafetería infantil. No obstante, una vez que el negocio alcance un nivel de estabilidad operativa y financiera, y se cuente con información concreta sobre el comportamiento real del mercado, se evaluará la factibilidad de incorporar iniciativas complementarias orientadas a fortalecer la experiencia del usuario, diversificar la oferta de servicios y potenciar la competitividad del proyecto en el mediano y largo plazo.

3.11. Estimación de inversiones

La estimación de inversiones tiene por objetivo identificar y cuantificar los recursos financieros necesarios para implementar y poner en marcha el proyecto. En esta etapa se consideran todas aquellas inversiones indispensables para habilitar el local, adquirir los equipos y mobiliario requeridos, asegurar la correcta operación del servicio y enfrentar contingencias propias del inicio de actividades.

3.11.1. Activo fijo

El activo fijo corresponde al conjunto de bienes físicos necesarios para el funcionamiento del proyecto, cuya vida útil es superior a un año y que no están destinados a la venta. Estos activos permiten la operación continua de la cafetería y constituyen la base de la inversión inicial.

En el caso del presente proyecto, el activo fijo incluye las obras de habilitación del local, los equipos de cafetería, el mobiliario, los elementos del área infantil y la vajilla necesaria para la atención de clientes.

Tabla 3-11 Activo fijo

Activo fijo	Cantidad / Unidad	Valor estimado (CLP)	Valor estimado (UF)
Obras y adecuaciones (electricidad, pintura, piso, baños)	1	\$3.000.000	75,66
Instalación eléctrica + iluminación	1	\$1.200.000	30,26
Cafetera espresso profesional	1	\$4.666.380	117,66
Molino de café (granos)	1	\$1.950.000	49,18
Vitrina refrigerada (pasteles/snacks)	1	\$1.590.000	40,08
Refrigerador vertical	1	\$989.990	24,97
Freezer pequeño	1	\$279.000	7,04
Microondas / Horno apoyo	1	\$180.000	4,54
Mesas (8 uds.)	8	\$516.704	13,03
Sillas (32 uds.)	32	\$786.816	19,84
Sofá / módulo descanso	1	\$300.000	7,57
Estanterías	1	\$200.000	5,04
Zona infantil (juegos blandos, tobogán, alfombra EVA)	1	\$1.579.640	39,82
Piscina de pelotas	1	\$349.990	8,82
Vajilla (tazas, platos, cubiertos, vasos)	1	\$350.000	8,82
POS (Tablet + impresora + cajón)	1	\$600.000	15,13
Lavamanos accesibles / mudador baño familiar	1	\$155.980	3,93
Equipos de seguridad (extintor, señalética)	1	\$150.000	3,78
TOTAL ACTIVO FIJO	—	\$18.844.500	475,14

Fuente: Elaboración propia 2025

3.11.2. Reinversiones futuras

En la etapa de prefactibilidad, se considera prudente incorporar una estimación de reinversiones futuras, orientadas a mantener la continuidad operativa, la seguridad del área infantil y la calidad del servicio ofrecido. Estas reinversiones no corresponden a gastos inmediatos, sino a reposiciones o mejoras que podrían realizarse una vez que el proyecto alcance estabilidad operacional.

Para efectos de este estudio, se estima una reinversión equivalente al 5% del valor total del activo fijo, la cual se destinaría principalmente a:

- Renovación y reposición de juegos infantiles.
- Reemplazo de vajilla y utensilios deteriorados.
- Mantención y actualización de equipos menores.
- Mejoras estéticas y de seguridad del local.

Tabla 3-12 Reinversión futura estimada

Reinversión	Valor estimado (CLP)	Valor estimado (UF)
Reinversión futura estimada (5%)	\$942.225	23,77

Fuente: Elaboración propia (2025).

3.11.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo corresponde a los recursos financieros necesarios para que el proyecto pueda operar normalmente durante su ciclo inicial, cubriendo los egresos operacionales mientras los ingresos aún no son suficientes para financiarlos por sí mismos.

3.11.3.1. Método déficit máximo acumulado

El capital de trabajo del proyecto se estimó mediante el método del déficit máximo acumulado, el cual permite identificar el mayor requerimiento de recursos necesarios para cubrir los costos fijos y variables durante los primeros meses de operación, antes de que el negocio genere saldos positivos.

Para el análisis, se considera una etapa inicial de puesta en marcha, en la cual el nivel de ventas es gradual y se expresa como un porcentaje de la capacidad proyectada. Durante los primeros meses, los ingresos generados no logran cubrir completamente los costos operacionales, lo que produce saldos mensuales negativos que se van acumulando en el tiempo.

El saldo acumulado representa la suma progresiva de los resultados mensuales y permite identificar el punto de mayor déficit financiero. En este caso, el déficit máximo acumulado alcanza un valor de -118,67 UF, el cual corresponde al capital de trabajo mínimo requerido para asegurar la continuidad operativa del proyecto hasta alcanzar un equilibrio financiero.

Este monto garantiza que la cafetería pueda cubrir sus obligaciones operacionales durante la fase inicial, evitando interrupciones en su funcionamiento y permitiendo una transición estable hacia flujos de caja positivos.

Tabla 3-13 Ingresos mensuales estimados

	Consumo promedio (adulto + niño)	grupo diario estimado	Días de operación	cantidad mensual ventas	ingreso mensual base	venta efectiva 90%	venta anual efectiva
	\$11.000	31	26	806	\$8.866.000	\$7.979.400	\$95.752.800
VALORES UF	0,28	-	-	-	223,6	201,2	2414,9

Fuente: Elaboración propia (2025).

Tabla 3-14 Déficit máximo acumulado

DEFICIT MÁXIMO ACUMULADO							
Mes	% ventas	Q ventas	Ingresos	Costos fijos	costos variables	Saldo	Saldo acumulado
1	30%	242	67,08	-76,4	-26,60	-35,88	-35,88
2	35%	282	78,26	-76,4	-31,03	-29,13	-65,01
3	30%	242	67,08	-76,4	-26,60	-35,88	-100,89
4	45%	363	100,62	-76,4	-39,90	-15,64	-116,53
5	55%	443	122,98	-76,4	-48,76	-2,14	-118,67
6	65%	524	145,34	-76,4	-57,63	11,35	-107,32
7	75%	605	167,70	-76,4	-66,50	24,84	-82,48
8	85%	685	190,06	-76,4	-75,36	38,34	-44,14
9	90%	725	201,24	-76,4	-79,79	45,08	0,94
10	90%	725	201,24	-76,4	-79,79	45,08	46,02
11	100%	806	223,60	-76,4	-88,66	58,58	104,60
12	100%	806	223,60	-76,4	-88,66	58,58	163,18

Fuente: Elaboración propia (2025).

3.12. Gastos de instalación y puesta en marcha

Los gastos de instalación y puesta en marcha corresponden a todos aquellos desembolsos necesarios para habilitar el funcionamiento del proyecto antes de iniciar la operación comercial regular. A diferencia de los activos fijos, estos gastos no se materializan en bienes durables, pero resultan indispensables para cumplir con la normativa vigente, preparar el local, formalizar la actividad económica y permitir el inicio efectivo de las operaciones.

En el caso de la cafetería infantil, estos gastos se concentran principalmente en la obtención de permisos legales y sanitarios, trámites administrativos, adecuaciones finales del local, capacitación inicial del personal y acciones de difusión necesarias para dar a conocer el proyecto en su etapa inicial.

Desde el punto de vista normativo, el proyecto debe cumplir con una serie de requisitos legales y sanitarios exigidos por la legislación chilena y por las ordenanzas municipales de la comuna de El Quisco. Entre los principales permisos y autorizaciones requeridas se consideran:

- Patente comercial municipal, otorgada por la Municipalidad de El Quisco, indispensable para el funcionamiento de cualquier actividad económica formal.
- Resolución Sanitaria, emitida por la Autoridad Sanitaria (SEREMI de Salud), que certifica que el local cumple con las condiciones de higiene, infraestructura, manipulación de alimentos y seguridad exigidas para establecimientos de expendio de alimentos.
- Inicio de actividades ante el SII³, necesario para la formalización tributaria del negocio.
- Permisos asociados a manipulación de alimentos, que pueden incluir cursos o certificaciones para el personal que participe en la preparación y servicio de productos.
- Autorizaciones y señaléticas de seguridad, tales como extintores, señalización de evacuación y cumplimiento de normas básicas de prevención de riesgos.

Adicionalmente, en la etapa de puesta en marcha se consideran gastos asociados a la habilitación final del local, tales como limpieza profunda inicial, compra de elementos menores no considerados como activo fijo, pruebas operativas de equipos, y adecuaciones finales para garantizar un correcto flujo de atención.

Asimismo, se incorporan costos de capacitación inicial del personal, orientados a estandarizar procesos de atención al cliente, manipulación de alimentos, protocolos de

³ Servicio de impuestos internos

higiene y seguridad, y uso de los equipos instalados. Esta capacitación resulta fundamental para asegurar un funcionamiento eficiente desde el inicio de las operaciones.

Finalmente, se contemplan gastos de difusión y promoción inicial, destinados a dar a conocer la apertura del establecimiento, generar visibilidad en la comunidad local y atraer a los primeros clientes, especialmente durante los primeros meses de operación.

En conjunto, estos gastos permiten reducir riesgos operativos, asegurar el cumplimiento normativo y facilitar una transición ordenada desde la etapa de inversión hacia la fase operativa del proyecto.

A continuación, se presenta una estimación de los principales gastos asociados a la instalación y puesta en marcha del proyecto:

Tabla 3-15 Gastos de instalación y puesta en marcha

Gastos de instalación y puesta en marcha	Valor estimado (CLP)	Valor estimado (UF)
Resolución Sanitaria SEREMI	\$300.000	7,6
Patente comercial municipal (anual proporcional)	\$350.000	8,8
Certificación eléctrica (SEC)	\$180.000	4,5
Trámites legales y notariales	\$200.000	5
Inscripción y timbraje SII	\$50.000	1,3
Señalética obligatoria (salidas, baños, seguridad)	\$120.000	3
Capacitación inicial del personal	\$250.000	6,3
Implementación final de seguridad (extintores, botiquín)	\$180.000	4,5
Publicidad y difusión inicial de apertura	\$300.000	7,6
Gastos administrativos menores y contingencias	\$200.000	5
TOTAL GASTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	\$2.130.000	53,7 UF

Fuente: Elaboración propia (2025).

Los valores presentados en la tabla de gastos de instalación y puesta en marcha se basan en referencias de mercado actualizadas a diciembre de 2025 para Chile, considerando promedios de costos de materiales, servicios profesionales, trámites municipales y requisitos sanitarios aplicables a la comuna de El Quisco y su entorno regional (V Región).

3.12.1. Imprevistos

En todo proyecto, especialmente en etapas de prefactibilidad, es necesario considerar un margen destinado a imprevistos, con el fin de cubrir eventuales desviaciones en costos, ajustes operativos no previstos o gastos adicionales asociados a la habilitación y puesta en marcha del negocio.

Para el presente proyecto, los imprevistos se estiman como un porcentaje del total de la inversión inicial, práctica habitual en estudios de prefactibilidad, que permite absorber contingencias sin comprometer la viabilidad operativa ni financiera del proyecto.

Este monto está destinado a cubrir situaciones como:

- Ajustes menores en obras y habilitación del local.

- Variaciones en precios de insumos o equipamiento.
- Gastos adicionales en trámites, permisos o certificaciones.
- Reparaciones o compras no consideradas inicialmente.

Tabla 3-16 Imprevistos

Activo fijo	% imprevistos	Imprevistos (CLP)	Imprevistos (UF)
\$18.844.500	5%	\$942.225	23,8

Fuente: Elaboración propia (2025).

Finalmente, se considera un ítem de imprevistos equivalente al 5% del valor del activo fijo, con el objetivo de cubrir eventuales variaciones de costos, ajustes no previstos o contingencias menores propias de la etapa de implementación del proyecto.

3.13. Resumen inversión inicial del proyecto

La inversión inicial del proyecto considera el conjunto de recursos financieros necesarios para materializar la implementación y puesta en marcha del establecimiento, asegurando su operatividad en condiciones técnicas, económicas y normativas adecuadas.

Esta inversión contempla los activos fijos requeridos para el funcionamiento del local, los gastos asociados a la habilitación y apertura, el capital de trabajo necesario para cubrir los primeros meses de operación y un margen destinado a imprevistos, permitiendo una evaluación integral y realista del esfuerzo financiero requerido en la etapa inicial del proyecto.

Tabla 3-17 Resumen inversión inicial

Ítem de inversión	Monto estimado (CLP)	Monto estimado (UF)
Activo fijo	\$18.844.500	475,3
Gastos de instalación y puesta en marcha	\$2.130.000	53,7
Capital de trabajo	\$4.705.576	118,7
Imprevistos (5% sobre inversión base)	\$942.225	23,8
Inversión inicial total estimada	\$26.622.301	671,4

Fuente: Elaboración propia (2025).

CAPITULO 4: EVALUACIÓN ECONÓMICA

4. EVALUACIÓN ECONOMICA

4.1. Consideraciones iniciales

La evaluación económica, es la parte final del proyecto, en la cual mediante el uso de indicadores económicos (VAN, TIR, PRI e IVAN) se puede determinar la rentabilidad y viabilidad del centro integral de patinaje artístico, ayudando a decidir si es factible llevar a cabo su implementación.

En el presente proyecto, se realizará el análisis de los indicadores económicos mencionados considerando tres modalidades: primero, a través de un flujo de caja puro; posteriormente, mediante flujos de caja que incorporan financiamiento externo en porcentajes 50% y 75%.

4.1.1. Horizonte de evaluación

El proyecto se evalúa en un horizonte de cinco años, período considerado adecuado para reflejar el comportamiento económico de una cafetería de escala pequeña–mediana, permitiendo capturar la etapa de puesta en marcha, consolidación operativa y estabilización de los flujos de ingresos. Asimismo, este horizonte es coherente con la vida útil de los principales activos fijos del proyecto y con los criterios habitualmente utilizados en estudios de prefactibilidad para emprendimientos del rubro gastronómico.

4.1.2. Tasa de descuento

Para la determinación de la tasa de descuento se utiliza el Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM), el cual considera tres componentes fundamentales: la tasa libre de riesgo (R_f), la prima de riesgo del mercado ($R_m - R_f$) y el coeficiente beta (β), que mide la sensibilidad del proyecto frente a las variaciones del mercado.

Dado que el proyecto será evaluado bajo distintos escenarios financieros, se emplearán dos tasas de descuento diferenciadas, según el tipo de flujo analizado:

- Costo de capital propio (K_e): utilizado para la evaluación del proyecto puro.
- Costo promedio ponderado de capital (WACC): utilizado para la evaluación del proyecto con financiamiento externo, específicamente en los escenarios de 50% y 75% de deuda, incorporando tanto el costo del capital propio como el costo de la deuda, ponderados según su participación en la estructura de financiamiento.

La fórmula del método CAPM es la siguiente:

$$R = R_f + (R_m - R_f) * \beta + R_p$$

Fuente: Material USM-Evaluación de proyectos

Ecuación 4-1. Cálculo para determina tasa de descuento.

Donde:

R: Tasa de descuento

Rf: Tasa libre de riesgo

Rm: Tasa de rentabilidad observada en el mercado

β: Relación que existe entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo de mercado

Rp: Riesgo país

4.1.2.1. Tasa libre de riesgo (Rf)

La Tasa Libre de Riesgo representa el retorno que se espera obtener al invertir en un activo sin riesgo de incumplimiento, como los bonos emitidos en UF a 10 años por el Banco Central de Chile. Para este proyecto, se considera el promedio de las tasas de interés de estos bonos durante los últimos 12 meses. En la Tabla 4-1 se presentan las tasas y el promedio calculado, el cual se utilizará como base para determinar la tasa de descuento final.

Tabla 4-1. Tasa libre de riesgo – Bonos en UF a 10 años.

Tasas de interés mercado secundario, bonos, en UF (porcentaje)	
Periodo	Bonos en UF a 10 años (BCU, BTU)
dic.2024	2,4
ene.2025	2,6
feb.2025	2,5
mar.2025	2,6
abr.2025	2,4
may.2025	2,6
jun.2025	2,6
jul.2025	2,6
ago.2025	2,4
sept.2025	2,4
oct.2025	2,4
nov.2025	2,3
PROMEDIO (Rf)	2,49

Fuente: Banco Central

4.1.2.2. Tasa de rentabilidad de mercado (Rm)

La Tasa de Rentabilidad de Mercado (Rm) refleja el promedio del retorno que los inversionistas esperan obtener al participar en el mercado financiero, teniendo en cuenta el riesgo asociado. Este cálculo se basa en las variaciones del Índice de Precio Selectivo de Acciones (IPSA), que representa el comportamiento del mercado accionario en Chile, según los datos proporcionados por el Banco Central de Chile durante los últimos 5 años.

En la Tabla 4-2 se presentan las tasas de rentabilidad mensual del IPSA para este periodo, junto con el promedio calculado. Este promedio se utilizará como referencia para establecer la tasa de descuento del proyecto.

Tabla 4-2. Índices del mercado de renta variable

Indicadores bursátiles	
Periodo 2021.2025	1.IPSA %var.
ene	9,92
feb	12,46
mar	17,8
abr	15,27
may	17,41
jun	16
jul	15,79
ago	19,22
sept	20,14
oct	22,34
nov	21,25
dic	12,83
PROMEDIO (Rm)	16,77

Fuente: Banco Central de Chile.

4.1.2.3. Beta

Para estimar el costo de capital del proyecto se utiliza un beta (β) de 1,01, correspondiente al sector Restaurant / comedor según la actualización 2025 de Aswath Damodaran. Este valor es adecuado para una cafetería infantil, ya que pertenece al rubro de alimentación, con un nivel de riesgo moderado y demanda sensible al entorno económico.

Un β de 1,01 indica que el proyecto tiene un comportamiento similar al mercado, lo que es coherente con una empresa en etapa inicial, con ingresos variables, estacionalidad y costos operacionales relevantes, pero con una propuesta diferenciada que reduce parcialmente el riesgo.

El beta mide la sensibilidad de un activo o sector frente a los movimientos del mercado:

- Beta > 1: Mayor volatilidad y riesgo, pero también mayor potencial de retorno.
- Beta = 1: Comportamiento alineado con el mercado.
- Beta < 1: Menor volatilidad y riesgo, con menor retorno esperado.

En la Tabla 4-3, se presenta el índice beta seleccionado, que será utilizado para estimar la tasa de descuento del proyecto, considerando el nivel de riesgo asociado al sector.

Tabla 4-3. Índice Beta sector entretenimiento.

Nombre de la industria	Número de empresas	Beta apalancado	Beta sin apalancamiento
Restaurante/Comedor	62	1.01	0,87

Fuente: Aswath Damodaran

4.1.2.4. Cálculo de la tasa de descuento

Tomando los valores obtenidos anteriormente, la tasa de descuento sería la siguiente:

- Rf: 2,49%
- Rm: 16,77%
- β: 0,87
- Rp: 1,62%

$R = 2,49 + (16,77 - 2,49) \times 0,87 + 1,62$

Tasa de descuento del proyecto = R = 16,53%

4.1.2.5. WACC

Ecuación 4-2. Cálculo de WACC para determina tasa de descuento.

$WACC = \left(\frac{E}{D + E} \times K_e \right) + \left(\frac{D}{D + E} \times K_d \times (1 - T) \right)$

Donde:

- E = Patrimonio
- D = Deuda
- Ke = Costo de capital propio
- Kd = Costo de la deuda
- T = Tasa de impuesto a la renta

Tabla 4-4 Datos claves para cálculo de WACC

Concepto	Porcentaje %
Ke (CAPM)	16,53
Kd (crédito pyme estimado)	17,18
Tasa de impuesto (1ª categoría)	25

Fuente: Elaboración propia 2025

Tabla 4-5 Cálculos de WACC

Proyecto	Financiamiento	CAPM (Ke)	Patrimonio(E)	Costo de la deuda (Kd)	Tasa de impuesto a la renta (T)	WACC %
Proyecto financiado	50%	16,53	50%	17,18	25%	14,71
Proyecto financiado	75%	16,53	25%	17,18	25%	13,80

Fuente: Elaboración propia 2025

4.2. Moneda a utilizar

Todos los análisis y cálculos realizados en el desarrollo del presente proyecto fueron trabajados en pesos chilenos con el fin de facilitar la interpretación inicial y posterior fueron convertidos a UF (unidad de fomento), considerando su capacidad de ajuste diario en función de la inflación, lo que permite mantener una referencia de valor constante en términos reales. Para el presente proyecto, se utilizó como referencia el valor de la UF al 11 de diciembre de 2025, que corresponde a \$39.651,25.-

4.3. Depreciación

La depreciación es la pérdida de valor de un bien como consecuencia de su desgaste con el paso del tiempo. Puede ser normal o acelerada. Para el caso del proyecto, la depreciación utilizada será acelerada, que corresponde a reducir en un tercio de la vida útil del activo.

Ecuación 4-3. Cálculo para determinar depreciación acelerada de un activo.

$$D = \frac{I}{N/3}$$

Fuente: Material USM-Evaluación de proyectos

Donde:

- D= depreciación de cada año
 - I=Valor compra del activo
 - N= Número de años de vida útil del activo
- El número de años de vida útil del activo se obtiene de la nueva tabla de vida útil de los bienes físicos del activo inmovilizado del SII.

4.4. Valor residual

El valor residual corresponde al valor con el cual se venden los activos a precio de mercado. Para el presente proyecto, el valor dado a cada uno de los activos corresponde a un 30% de su valor de compra.

4.5. Valor libro

El valor libro representa el valor de un activo pendiente por depreciar en un momento determinado. Sin embargo, para el presente proyecto, el valor libro no aplica ya que los activos del proyecto se deprecian completamente antes del término del horizonte de evaluación. Esto significa que al final del horizonte de análisis, los activos ya habrán agotado su depreciación, y su valor libro será igual a cero.

4.6. Impuestos

El presente proyecto, contempla el pago de impuestos de primera categoría (IDPC), que grava las utilidades de las empresas en Chile. Según el régimen tributario aplicable, se optó por evaluar el proyecto bajo el Régimen Pro Pyme General, un régimen tributario en Chile diseñado para micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes). Este régimen permite optar por una contabilidad completa o simplificada, acceder a depreciación acelerada y ofrece una tasa reducida del Impuesto de Primera Categoría (IDPC) del 25% sobre la renta líquida imponible a empresas que cumplen con ciertos requisitos como ingresos brutos anuales inferiores a 75.000 UF y al menos el 65% de ingresos provenientes de actividades operaciones.

4.7. Tabla depreciación, valor libro y valor residual

La tabla 4-4 La siguiente tabla presenta la depreciación de los activos fijos del proyecto, calculada bajo el método de depreciación acelerada, de acuerdo con la vida útil establecida por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Bajo este criterio, todos los bienes se deprecian completamente antes del horizonte de evaluación de cinco años, por lo que no se considera valor libro al final del período. Asimismo, se incorpora un valor de venta estimado equivalente al 30% del valor de adquisición de cada activo, utilizado como valor residual para efectos de la evaluación económica del proyecto.

Tabla 4-6. Cálculo para determinar depreciación acelerada de un activo.

Activo fijo	valor de compra	vida útil SII	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	Valor libro	Valor venta
Obras y adecuaciones (electricidad, pintura, piso, baños)	75,66	3	25,22	25,22	25,22	-	-	-	22,70
Instalación eléctrica + iluminación	30,26	3	10,09	10,09	10,09	-	-	-	9,08
Cafetera espresso profesional	117,66	3	39,22	39,22	39,22	-	-	-	35,30
Molino de café (granos)	49,18	3	16,39	16,39	16,39	-	-	-	14,75
Vitrina refrigerada (pasteles/snacks)	40,08	3	13,36	13,36	13,36	-	-	-	12,02
Refrigerador vertical	24,97	3	8,32	8,32	8,32	-	-	-	7,49
Freezer pequeño	7,04	3	2,35	2,35	2,35	-	-	-	2,11
Microondas / Horno apoyo	4,54	3	1,51	1,51	1,51	-	-	-	1,36
Mesas (8 uds.)	13,03	2	6,52	6,52	-	-	-	-	3,91
Sillas (32 uds.)	19,84	2	9,92	9,92	-	-	-	-	5,95
Sofá / módulo descanso	7,57	2	3,79	3,79	-	-	-	-	2,27
Estanterías	5,04	2	2,52	2,52	-	-	-	-	1,51
Zona infantil (juegos blandos, tobogán, alfombra EVA)	39,82	2	19,91	19,91	-	-	-	-	11,95
Piscina de pelotas	8,82	2	4,41	4,41	-	-	-	-	2,65
Vajilla (tazas, platos, cubiertos, vasos)	8,82	1	8,82		-	-	-	-	2,65
POS (Tablet + impresora + cajón)	15,13	2	7,57	7,57	-	-	-	-	4,54
Lavamanos accesibles / mudador baño familiar	3,93	3	1,31	1,31	1,31	-	-	-	1,18
Equipos de seguridad (extintor, señalética)	3,78	2	1,89	1,89	-	-	-	-	1,13
TOTAL	475,2		183,1	174,3	117,8				142,6

Fuente: Elaboración propia 2025

4.8. Financiamiento del proyecto

El proyecto será evaluado bajo tres escenarios financieros: un flujo de caja puro, sin financiamiento externo, y dos flujos de caja con financiamiento equivalente al 50% y 75% de la inversión inicial.

Para los escenarios con financiamiento externo, se considera una tasa de costo de la deuda (Kd) estimada del 10% anual, valor representativo de tasas promedio de financiamiento para proyectos de pequeña y mediana empresa en Chile. El plazo de amortización del

financiamiento se establece en 5 años, consistente con el horizonte de evaluación del proyecto.

Tabla 4-7 Amortización financiamiento 50%

N° cuota	Monto inicial (UF)	Interés 17,18%	Cuota (UF)	Amortización (UF)	Saldo (UF)		
0	–	–	–	–	356,25	Financiamiento	50%
1	356,25	61,20	111,81	50,61	305,64		
2	305,64	52,51	111,81	59,30	246,34		
3	246,34	42,32	111,81	69,49	176,85	Tasa	17,18%
4	176,85	30,38	111,81	81,43	95,42		
5	95,42	16,39	111,81	95,42	0,00		

Fuente: Elaboración propia en base a tasa y porcentaje a financiar.

Tabla 4-8 Amortización financiamiento 75%

N° cuota	Monto inicial (UF)	Interés (UF)	Cuota (UF)	Amortización (UF)	Saldo (UF)		
0	-	-	-	-	534,38	Financiamiento	75%
1	534,38	91,81	167,72	75,91	458,47		
2	458,47	78,76	167,72	88,95	369,51		
3	369,51	63,48	167,72	104,24	265,27	Tasa	17,18%
4	265,27	45,57	167,72	122,15	143,13		
5	143,13	24,59	167,72	143,13	0,00		

Fuente: Elaboración propia en base a tasa y porcentaje a financiar

4.8.1. Ingresos

Los ingresos del proyecto se estimaron considerando como fuente principal la venta de productos de cafetería y menús infantiles, asociados al consumo promedio por grupo familiar (adulto + niño), determinado a partir del análisis de demanda y capacidad operativa del establecimiento.

La proyección de ingresos anuales se realizó sobre la base del ingreso mensual estimado del primer año de operación, ajustado por estacionalidad y por una tasa de venta efectiva del 90%, la cual considera posibles mermas, productos no vendidos o fluctuaciones en la demanda.

Para los años posteriores, se asumió un crecimiento anual del 2%, justificado por la consolidación progresiva del negocio, el posicionamiento del establecimiento dentro de la comuna, la fidelización de clientes recurrentes y el aumento gradual del flujo de visitantes.

Tabla 4-9. Ingresos anuales Cafetería con temática infantil.

Año	Ingresos anuales (CLP)	Ingresos anuales (UF)
1	\$ 95.752.800	2414,87
2	\$ 97.667.856	2463,17
3	\$ 99.621.213	2512,44
4	\$ 101.613.637	2562,68
5	\$ 103.645.910	2613,94

Fuente: Elaboración propia 2025

4.8.2. Egresos

Los egresos del proyecto corresponden a los costos asociados a la operación anual de la cafetería y se clasifican en costos fijos y costos variables.

Los costos fijos incluyen aquellos gastos recurrentes necesarios para el funcionamiento continuo del establecimiento, tales como arriendo del local, servicios básicos, remuneraciones del personal y otros gastos operativos, los cuales no dependen del nivel de ventas.

Por su parte, los costos variables están directamente asociados al volumen de atención y ventas, e incluyen principalmente los insumos para la preparación de productos, compra de pastelería a proveedores y materiales de empaque, variando según la demanda y la estacionalidad del negocio.

Tabla 4-10 Egresos anuales estimados

Egresos (UF)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de venta anual (variable)	-852,23	-869,27	-886,66	-904,39	-922,48
Arriendo del local	-272,28	-272,28	-272,28	-272,28	-272,28
Electricidad	-48,12	-48,12	-48,12	-48,12	-48,12
Agua potable	-7,56	-7,56	-7,56	-7,56	-7,56
Gas (45 kg)	-25,8	-25,8	-25,8	-25,8	-25,8
Internet (fibra óptica)	-9,96	-9,96	-9,96	-9,96	-9,96
Sueldos personal operativo	-726,48	-726,48	-726,48	-726,48	-726,48
Limpieza e insumos sanitarios	-18,12	-18,12	-18,12	-18,12	-18,12
TOTAL EGRESOS (UF)	-1.960,55	-1.977,59	-1.994,98	-2.012,71	-2.030,80

Fuente: Elaboración propia 2025

4.8.3. Flujo de caja puro

El flujo de caja puro representa los ingresos y egresos generados exclusivamente por la operación del proyecto, sin considerar efectos de financiamiento externo, permitiendo evaluar su rentabilidad intrínseca.

Para su elaboración, se considera un crecimiento anual de los ingresos del 2%, la aplicación de una tasa de impuesto a la renta del 25% correspondiente al régimen de Primera Categoría, y una depreciación acelerada conforme a la normativa vigente del SII. Este flujo constituye la base para la aplicación de los principales indicadores de evaluación económica del proyecto.

Tabla 4-11 Flujo de caja proyectado puro

	FLUJO DE CAJA PURO					
	Tasa de descuento	16,53%				
	0	1				
(+) Ingresos		2414,9	2.463,2	2.512,4	2.562,7	2.613,9
Costo Fijo		-1108,3	-1108,3	-1108,3	-1108,3	-1108,3
Costo Variable		-1073,3	-1094,7	-1116,6	-1139,0	-1161,8
(-) Egresos		-2181,6	-2203,1	-2225,0	-2247,3	-2270,1
(=) Utilidad		233,28	260,11	287,48	315,39	343,87
(-) Depreciación		-183,1	-174,3	-117,8	0	0
(-) Valor Libro						
(+) Valor Residual						142,6
(-) Interés C/P						
(-) Interés L/P						
(-) Perdida del ejercicio						
(=) Utilidad antes de impuesto		50,17	85,82	169,70	315,39	486,42
(-) Impuesto		-12,54	-21,46	-42,43	-78,85	-121,60
(=) Utilidad después de impuesto		37,63	64,37	127,28	236,55	364,81
(+) Perdida del ejercicio						
(+) Depreciación		183,1	174,3	117,8		
(+) Valor Libro						
(+) Crédito C/P						
(+) Crédito L/P						
(-) Amortización C/P						
(-) Amortización L/P						
(+/-) Capital de trabajo	-118,7					118,7
(-) Gastos puesta en marcha	-53,7					
(-) Inversión en activos	-475,26					
(-) Costos Imprevistos	-23,8					
(=) Flujo de caja	-671,39	221	239	245	237	483
(=) Flujo Actualizado	-671,39	189	176	155	128	225
(=) Flujo Acumulado	-671,39	-481,97	-306,22	-151,36	-23,08	201,93

Fuente: Elaboración propia 2025

Tabla 4-12 indicadores económicos flujo de caja puro

VAN (UF)	201,93
PRI (AÑOS)	5
TIR (%)	27,48%
IVAN	0,30

Fuente: Elaboración propia 2025

4.9. Proyecto con financiamiento

4.9.1. Proyecto con financiamiento del 50%

En este escenario, el análisis del flujo de caja considera que el proyecto será financiado parcialmente mediante un crédito o préstamo, equivalente al 50% del capital requerido. El restante 50% será aportado directamente por el inversionista.

En la Tabla 4-11 se presenta el flujo de caja proyectado considerando el financiamiento externo del 50%, con un horizonte de análisis de 5 años.

Tabla 4-13 Flujo de caja con financiamiento del 50%

	FLUJO DE CAJA FINANCIADO 50%					
	Tasa de descuento	14,71%				
	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		2414,9	2463,2	2512,4	2562,7	2613,9
(-) Egresos		-2.181,60	-2.203,06	-2.224,96	-2.247,29	-2.270,07
(=) Utilidad		233,28	260,11	287,48	315,39	343,87
(-) Depreciación		-183,1	-174,3	-117,8		
(-) Valor Libro						
(+) Valor Residual						142,6
(-) Interés C/P						
(-) Interés L/P		-57,67	-49,48	-39,88	-28,63	-15,45
(-) Perdida del ejercicio						
(=) Utilidad antes de impuesto		-7,50	36,34	129,82	286,76	470,97
(-) Impuesto		1,88	-9,09	-32,46	-71,69	-117,74
(=) Utilidad después de impuesto		-5,628	27,256	97,369	215,073	353,229
(+) Perdida del ejercicio						
(+) Depreciación		183,11	174,29	117,77		
(+) Valor Libro						
(+) Crédito C/P						
(+) Crédito L/P	335,6965887					
(-) Amortización C/P						
(-) Amortización L/P		-47,69	-55,88	-65,48	-76,73	-89,91
(+-) Capital de trabajo	-118,7					118,7
(-) Gastos puesta en marcha	-53,7					
(-) Inversión en activos	-475,3					
(-) Costos Imprevistos	-23,8					
(=) Flujo de caja	-335,70	129,79	145,66	149,66	138,34	381,99
(=) Flujo Actualizado	-335,70	113,15	110,70	99,15	79,90	192,33
(=) Flujo Acumulado	-335,70	-222,55	-111,85	-12,70	67,20	259,53

Fuente: Elaboración propia 2025

Tabla 4-14 indicadores económicos flujo de caja 50% de financiamiento

VAN (UF)	55,74
PRI (AÑOS)	4
TIR (%)	21,11%
IVAN	0,17

Fuente: Elaboración propia 2025

4.9.2. Proyecto con financiamiento del 75%

En este escenario, el análisis del flujo de caja considera que el proyecto será financiado parcialmente mediante un crédito o préstamo, equivalente al 75% del capital requerido. El restante 25% será aportado directamente por el inversionista.

En la Tabla 4-13 se presenta el flujo de caja proyectado considerando el financiamiento externo del 50%, con un horizonte de análisis de 5 años.

Tabla 4-15 Flujo de caja con financiamiento del 75%

	FLUJO DE CAJA FINANCIADO 75%					
	Tasa de descuento	13,80%				
	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		2.414,87	2.463,17	2.512,44	2.562,68	2.613,94
(-) Egresos		-2.181,60	-2.203,06	-2.224,96	-2.247,29	-2.270,07
(=) Utilidad		233,28	260,11	287,48	315,39	343,87
(-) Depreciación		-183,11	-174,29	-117,77		
(-) Valor Libro						
(+) Valor Residual						142,6
(-) Interés C/P						
(-) Interés L/P		-86,51	-74,22	-59,82	-42,94	-23,17
(-) Perdida del ejercicio						
(=) Utilidad antes de impuesto		-36,34	11,60	109,89	272,45	463,25
(-) Impuesto		9,09	-2,90	-27,47	-68,11	-115,81
(=) Utilidad después de impuesto		-27,26	8,70	82,41	204,34	347,44
(+) Perdida del ejercicio						
(+) Depreciación		183,11	174,29	117,77		
(+) Valor Libro						
(+) Crédito C/P						
(+) Crédito L/P	503,54					
(-) Amortización C/P						
(-) Amortización L/P		-71,53	-83,82	-98,22	-115,10	-134,87
(+-) Capital de trabajo	-118,7					-118,7
(-) Gastos puesta en marcha	-53,7					
(-) Inversión en activos	-475,3					
(-) Costos Imprevistos	-23,8					
(=) Flujo de caja	-167,85	84,32	99,17	101,96	89,24	93,89
(=) Flujo Actualizado	-167,85	74,10	76,57	69,19	53,21	49,19
(=) Flujo Acumulado	-167,85	-93,75	-17,18	52,01	105,22	154,41

Fuente: Elaboración propia 2025

Tabla 4-16 indicadores económicos flujo de caja 75% de financiamiento

VAN (UF)	154,41
PRI (AÑOS)	3
TIR (%)	29,27%
IVAN	0,92

Fuente: Elaboración propia 2025

4.10. Resumen indicadores económicos

El análisis comparativo de los tres escenarios demuestra que la viabilidad del proyecto depende estrictamente de su estructura de financiamiento. Mientras que el flujo puro resulta inviable al presentar un VAN negativo de -107,27 y una TIR de 9,40% que no logra cubrir la tasa de corte, la incorporación de deuda genera un efecto de apalancamiento positivo que transforma la rentabilidad. Al evaluar el escenario con 50% de financiamiento, el proyecto alcanza el punto de equilibrio económico con un VAN de 55,74 y una recuperación de capital en 4 años; sin embargo, es en el escenario del 75% de financiamiento donde se maximiza la eficiencia financiera, logrando la TIR más alta de 29,27% y reduciendo el periodo de recuperación a solo 3 años, lo que consolida esta última opción como la estrategia óptima para la ejecución del proyecto.

Tabla 4-17 Resumen indicadores económicos

Indicador	Flujo puro	financiado 50%	financiado 75%
Capital propio	671,39	335,70	167,85
tasa de descuento	16,53%	14,71%	13,80%
VAN	201,93	55,74	154,41
PRI(AÑOS)	5	4	3
TIR(%)	27,48%	21,11%	29,27%
IVAN	0,30	0,17	0,92

Fuente: Elaboración propia 2025

4.11. Análisis de sensibilidad

El estudio de la viabilidad económica del proyecto se complementa con un análisis de sensibilidad bidimensional, el cual permite evaluar el comportamiento del Valor Actual Neto (VAN) ante variaciones simultáneas en las variables críticas de ingresos por venta y costos variables. Esta herramienta técnica facilita la identificación de los márgenes de seguridad operativa y determina la resiliencia del flujo de caja puro frente a escenarios de incertidumbre en el mercado. A continuación, se presenta la matriz de sensibilidad que proyecta los distintos estados de resultados, seguida de una interpretación detallada de sus zonas de riesgo y puntos de equilibrio:

Tabla 4-18 Matriz de sensibilidad

COSTOS VARIABLES	INGRESOS POR VENTA														
	-107,27	130%	125%	120%	115%	110%	105%	100%	95%	90%	85%	80%	75%	70%	65%
	130%	572,4	368,5	164,6	-39,3	-243,2	-447,1	-651,0	-854,9	-1058,8	-1262,7	-1466,6	-1670,5	-1874,4	-2078,3
	125%	663,0	459,1	255,2	51,3	-152,6	-356,5	-560,4	-764,3	-968,2	-1172,1	-1376,0	-1579,9	-1783,8	-1987,7
	120%	753,7	549,7	345,8	141,9	-62,0	-265,9	-469,8	-673,7	-877,6	-1081,5	-1285,4	-1489,3	-1693,2	-1897,1
	115%	844,3	640,4	436,5	232,6	28,7	-175,2	-379,1	-583,0	-786,9	-990,8	-1194,7	-1398,6	-1602,5	-1806,4
	110%	934,9	731,0	527,1	323,2	119,3	-84,6	-288,5	-492,4	-696,3	-900,2	-1104,1	-1308,0	-1511,9	-1715,8
	105%	1025,5	821,6	617,7	413,8	209,9	6,0	-197,9	-401,8	-605,7	-809,6	-1013,5	-1217,4	-1421,3	-1625,2
	100%	1116,1	912,2	708,3	504,4	300,5	96,6	-107,3	-311,2	-515,1	-719,0	-922,9	-1126,8	-1330,7	-1534,6
	95%	1206,8	1002,9	799,0	595,1	391,2	187,3	-16,6	-220,5	-424,4	-628,3	-832,2	-1036,2	-1240,1	-1444,0
	90%	1297,4	1093,5	889,6	685,7	481,8	277,9	74,0	-129,9	-333,8	-537,7	-741,6	-945,5	-1149,4	-1353,3
	85%	1388,0	1184,1	980,2	776,3	572,4	368,5	164,6	-39,3	-243,2	-447,1	-651,0	-854,9	-1058,8	-1262,7
	80%	1478,6	1274,7	1070,8	866,9	663,0	459,1	255,2	51,3	-152,6	-356,5	-560,4	-764,3	-968,2	-1172,1
	75%	1569,3	1365,4	1161,5	957,6	753,7	549,7	345,8	141,9	-62,0	-265,9	-469,8	-673,7	-877,6	-1081,5
	70%	1659,9	1456,0	1252,1	1048,2	844,3	640,4	436,5	232,6	28,7	-175,2	-379,1	-583,0	-786,9	-990,8
	65%	1750,5	1546,6	1342,7	1138,8	934,9	731,0	527,1	323,2	119,3	-84,6	-288,5	-492,4	-696,3	-900,2

Fuente: Elaboración propia 2025

El análisis detallado de sensibilidad para el flujo de caja puro confirma que el proyecto opera en una zona de vulnerabilidad crítica, dado que su escenario base presenta un VAN negativo de -107,27, lo que indica una incapacidad estructural para generar valor por sí solo. Se observa una dependencia extrema hacia la variable de ingresos, ya que una disminución de apenas el 5% en las ventas (columna 95%) profundiza la pérdida a -311,2, mientras que el punto de equilibrio económico solo se logra mediante un incremento del 5% en la facturación o una reducción sustancial en los costos variables. En el peor escenario proyectado, donde los costos aumentan al 130% y las ventas caen al 65%, el proyecto enfrenta un colapso financiero con un VAN de -2078,3, demostrando que la operación pura no posee la resiliencia necesaria para absorber fluctuaciones negativas del mercado, lo que obliga a reconsiderar la estrategia comercial o la estructura de costos para asegurar la supervivencia del negocio.

4.11.1. Estrategia de viabilidad

Para transformar este escenario negativo en uno rentable, se propone la siguiente solución integral:

- Implementación de Apalancamiento Financiero (75%): La solución principal consiste en transitar del flujo puro al flujo financiado. Al cubrir el 75% de la inversión con deuda, se reduce el compromiso de capital propio y se aprovecha el beneficio tributario de los intereses, lo que desplaza el VAN hacia terreno positivo y permite que el proyecto soporte mejor las variaciones de la matriz.
- Blindaje de Ingresos mediante Contratos: Dado que el proyecto es "sensible al ingreso", se sugiere establecer contratos de suministro o preventas con clientes clave. Asegurar un volumen de ventas mínimo (idealmente al 105% de lo proyectado) garantiza que el flujo se mantenga siempre en la zona verde de rentabilidad.
- Gestión del Capital de Trabajo (Déficit Máximo): Se debe optimizar el ciclo de caja negociando periodos de pago más extensos con proveedores de costos variables. Esto mitiga el impacto de los meses con saldos negativos y reduce la necesidad de inversión inicial en capital de trabajo.
- Estrategia de Costos Fijos vs. Variables: Se recomienda convertir costos variables en costos fijos en la medida de lo posible para estabilizar el margen de contribución, evitando que el proyecto se desplace hacia las filas inferiores de la matriz ante alzas inesperadas en los insumos.

4.12. Conclusiones

4.12.1. Capítulo 1: Diagnostico y metodología

El diagnóstico del proyecto permite identificar una brecha concreta en la oferta de servicios familiares en la comuna de El Quisco. Según los antecedentes presentados, la población alcanzaría aproximadamente 19.737 habitantes al año 2026, con un crecimiento sostenido cercano al 12,6% hacia 2030, lo que evidencia una expansión relevante del mercado potencial.

Adicionalmente, la presencia de al menos 2.045 niños entre 0 y 9 años refuerza la existencia de un segmento objetivo claro, el cual actualmente no cuenta con infraestructura permanente orientada a su recreación en conjunto con servicios para adultos.

Desde la perspectiva económica, el contexto de estabilidad inflacionaria cercana al 3% anual y la recuperación del consumo favorecen la implementación de servicios recreativos, especialmente en comunas con alta actividad turística como El Quisco.

En cuanto a la metodología, la utilización del flujo de caja proyectado a 5 años y la evaluación mediante indicadores como VAN, TIR y PRI permite cuantificar de manera objetiva la rentabilidad del proyecto. Además, la comparación entre escenarios “con” y “sin proyecto” evidencia que la iniciativa no solo genera beneficios económicos, sino también impactos

sociales relevantes, como la generación de empleo directo y la mejora en la calidad de vida de las familias.

4.12.2. Capítulo 2: Análisis de prefactibilidad del mercado

El análisis de mercado confirma la existencia de una demanda potencial significativa y validada empíricamente. A partir de una muestra de 200 encuestas, con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del $\pm 7\%$, se obtiene evidencia estadísticamente representativa del comportamiento del consumidor.

Uno de los resultados más relevantes es que un 95% de los encuestados manifestó interés en asistir a una cafetería con temática infantil, lo que indica una alta aceptación del concepto. Asimismo, el 72,5% considera muy importante la existencia de este tipo de espacios en la comuna, confirmando la existencia de una necesidad insatisfecha.

En relación con la frecuencia de uso, los datos muestran que:

- Un 33% asistiría varias veces por semana
- Un 27% una vez por semana
- Un 35% 2 a 3 veces al mes

Esto evidencia una demanda recurrente, no solo ocasional, lo que es clave para la sostenibilidad del negocio.

Respecto a la disposición a pagar, el 90% de los encuestados acepta precios entre \$4.000 y \$8.000, lo que permite definir una estrategia de precios alineada con el mercado local y con el nivel socioeconómico de la comuna, donde el 60% corresponde a ingresos bajos, el 22% a medios y el 18% a altos.

Además, el 90,5% prefiere espacios sin pantallas, lo que valida directamente la propuesta de valor del proyecto basada en el juego físico y la interacción social.

Por el lado de la oferta, el análisis demuestra que no existen competidores directos que integren cafetería + área infantil, lo que posiciona al proyecto en un nicho no explotado dentro del litoral central.

4.12.3. Capítulo 3: Análisis de prefactibilidad técnica

El análisis de prefactibilidad técnica permite concluir que el proyecto de cafetería infantil es viable desde el punto de vista operativo, estructural y funcional, ya que integra de manera coherente la capacidad instalada, los recursos disponibles y la demanda proyectada.

En primer lugar, la definición de procesos operacionales distribuidos en operación de sala, atención al cliente y gestión administrativa asegura un funcionamiento ordenado y continuo, permitiendo mantener estándares adecuados de servicio, higiene y seguridad, aspectos fundamentales en espacios que consideran la presencia de niños. En este sentido, la operación contempla prácticas alineadas con criterios generales de seguridad en recintos infantiles,

como el uso de materiales seguros, señalética, control del entorno y condiciones sanitarias exigidas para locales de uso público.

Desde el punto de vista físico, el layout del establecimiento (100 m²) cumple un rol clave en la viabilidad técnica del proyecto, ya que permite una distribución funcional y eficiente de los espacios, separando claramente las áreas de atención, preparación, zona infantil, servicios higiénicos y bodega. Esta organización facilita el flujo de clientes, reduce interferencias operativas y permite mantener control visual permanente del área infantil por parte de los cuidadores, lo que es fundamental para la seguridad y la experiencia del usuario. Además, la incorporación de un área de juegos delimitada y segura responde a criterios utilizados en espacios infantiles, donde se exige una correcta ventilación, materiales adecuados y zonas diferenciadas según uso.

En relación con la capacidad operativa, el proyecto presenta una capacidad instalada de aproximadamente 75 atenciones diarias, determinada por la disponibilidad de 16 plazas para adultos y su rotación (4,7 veces por día). No obstante, se proyecta una utilización del 40% de dicha capacidad, equivalente a cerca de 31 grupos diarios, lo que permite incorporar condiciones reales como la estacionalidad de la comuna de El Quisco, los horarios diferenciados de las familias y el proceso gradual de posicionamiento del negocio. Esta decisión asegura una estimación prudente y coherente con el comportamiento esperado de la demanda.

Por otra parte, la definición de una dotación de 3 trabajadores base, con refuerzo en períodos de mayor demanda, junto con un modelo de trabajo polifuncional, permite optimizar los recursos humanos sin comprometer la calidad del servicio. Asimismo, la identificación detallada de insumos, productos y subproductos contribuye a una adecuada planificación operativa y control de inventarios.

Finalmente, la estimación de inversiones que incluye activo fijo, capital de trabajo de 118,67 UF, reinversiones y gastos de puesta en marcha permite dimensionar de manera integral los requerimientos del proyecto, asegurando su implementación en condiciones técnicas, sanitarias y económicas adecuadas.

4.12.4. Capítulo 4: Análisis económico

La evaluación económica del proyecto permite concluir que la cafetería infantil presenta viabilidad financiera condicionada a la estructura de financiamiento utilizada, evidenciando diferencias significativas entre los escenarios analizados.

En el caso del flujo de caja puro, el proyecto resulta económicamente inviable, ya que presenta un VAN negativo de -107,27 UF y una TIR de 9,40%, inferior a la tasa de descuento calculada de 16,53%. Estos resultados indican que, bajo una inversión totalmente financiada con capital propio, el proyecto no logra generar valor ni cubrir el costo de oportunidad del capital invertido.

Sin embargo, al incorporar financiamiento externo, se observa un cambio significativo en la rentabilidad del proyecto debido al efecto del apalancamiento financiero. En el escenario con 50% de financiamiento, el proyecto alcanza un VAN positivo de 55,74 UF y un periodo de recuperación de aproximadamente 4 años, lo que permite cubrir la inversión dentro del horizonte de evaluación, aunque con un nivel de rentabilidad moderado.

El escenario más favorable corresponde al 75% de financiamiento, donde el proyecto logra maximizar su eficiencia financiera, alcanzando una TIR de 29,27%, muy superior a la tasa de descuento, y reduciendo el periodo de recuperación a 3 años. Este resultado se explica por la menor inversión de capital propio y el aprovechamiento del costo de la deuda (10%), inferior al rendimiento generado por el proyecto.

Desde el punto de vista operativo, los ingresos proyectados —basados en un consumo promedio de \$11.000 por grupo familiar, una demanda de 31 atenciones diarias, 26 días de operación mensual y una venta efectiva del 90%— permiten generar ventas anuales cercanas a \$95.752.800 (2.414,89 UF). No obstante, el análisis de sensibilidad demuestra que el proyecto es altamente dependiente del nivel de ingresos, evidenciando una alta vulnerabilidad ante caídas en la demanda o aumentos en los costos variables.

En efecto, una disminución del 5% en las ventas profundiza significativamente las pérdidas en el escenario sin financiamiento, mientras que solo mediante aumentos en ingresos o reducciones de costos se logra alcanzar el punto de equilibrio. Esto confirma que el proyecto requiere una gestión activa de la demanda, control de costos y una estrategia comercial sólida para asegurar su sostenibilidad.

En este contexto, la implementación de una estrategia de financiamiento con alto nivel de apalancamiento (75%), junto con medidas complementarias como el aseguramiento de ingresos mínimos, la optimización del capital de trabajo y el control de costos variables, resulta clave para fortalecer la viabilidad del proyecto.

4.13. Bibliografía

- Página web, Biblioteca del congreso nacional de Chile, https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas_v.html?idcom=5604
- Página web, Municipalidad de El Quisco, <https://www.elquisco.cl/>
- Página web, instituto nacional de estadística, <https://www.ine.gob.cl/resultado-de-busqueda?q=el+quisco+>
- Página web, Servicios impuestos internos, https://www.sii.cl/preguntas_frecuentes/declaracion_renta/001_140_4708.htm
- Pagina web, banco central, <https://www.bcentral.cl/nuevo-buscador?q=indicadores+bursatiles>
- Página web, Sernac, <https://www.sernac.cl/portal/618/w3-article-4871.html>
- https://blog.nubox.com/contadores/regimen-pro-pyme?utm_source=chatgpt.com
- Página web, tasas de interés mercado secundario, bonos, en UF (%): https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312?utm_source=chatgpt.com.
- Página web, síntesis y estadísticas bolsa de Santiago SP IPSA: https://www.bolsadesantiago.com/estadisticas_sintesis.
- Página web, Betas de Damodaran 2025, <https://www.lga.pe/post/qu%C3%A9-son-los-betas-de-damodaran-y-c%C3%B3mo-se-utilizan-en-el-an%C3%A1lisis-financiero>.
- Página web, tabla de índices Beta 2025 según sector (A.Damodaran), https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html.
- Página web, cotización tasa UF: <https://servicios.cmfchile.cl>

Archivos PDF

- [file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Plan%20de%20Salud%20A%C3%B1o%202026%20%20Corregido%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Plan%20de%20Salud%20A%C3%B1o%202026%20%20Corregido%20(4).pdf)
- [file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Ficha-de-Diagnostico-comuna-El-Quisco%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Ficha-de-Diagnostico-comuna-El-Quisco%20(1).pdf)

Área infantil

