

**UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA**

**SEDE VIÑA DEL MAR – JOSE MIGUEL CARRERA**

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICO Y ECONÓMICO PARA CREACIÓN DE UNA  
CAFETERÍA ECOLÓGICA Y SUSTENTABLE CON PROVEEDORES DE LA ZONA SUR DE LA  
REGIÓN METROPOLITANA**

Trabajo de Titulación para optar al Título  
Profesional de Ingeniero de Ejecución en  
GESTIÓN INDUSTRIAL

Alumno:

Lucas Flavio Riquelme Cortes

Profesor Guía:

Dr. Ing. Cristian Ahumada Vera

**2024**

## RESUMEN

### **KEYWORDS: ECOLÓGICA Y SUSTENTABLE.**

El proyecto se titula " Estudio de prefactibilidad técnico y económico para creación de una cafetería ecológica y sustentable con proveedores de la zona sur de la región metropolitana" y se enfoca en la comuna de Buin. Su principal objetivo es ofrecer productos de alta calidad, caracterizados por ser de proveedores de la zona de una manera sustentable ecológica y amigable con el medio ambiente.

En el capítulo I de este estudio, se realizó un diagnóstico que permitió definir las necesidades del proyecto, considerando los antecedentes que conforman su entorno. Además, se abordó el tamaño del proyecto, su horizonte de tiempo y los impactos que se relacionan con su ejecución.

La metodología empleada incluyó el análisis de indicadores económicos clave como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) y del Indicador de Rentabilidad Beneficio – Costo (IVAN). También se establecieron criterios de evaluación y se delineó la estructura general del proyecto.

En el capítulo II de este proyecto, para evaluar la viabilidad de establecer la cafetería, se llevarán a cabo estudios exhaustivos que abarcarán una serie de aspectos clave. Esto incluirá una investigación profunda del mercado para comprender las tendencias de consumo, identificar segmentos de mercado, analizar la competencia y evaluar la demanda actual y futura. Se diseñará una estrategia de marketing para atraer y retener clientes, así como para crear una experiencia agradable y memorable en la cafetería. El objetivo es asegurar que la cafetería no solo sea un lugar de consumo, sino un espacio donde las personas puedan disfrutar de momentos especiales, compartir experiencias y deleitarse con productos de calidad en un ambiente amigable y acogedor. Este enfoque integral es fundamental para el éxito y la viabilidad del proyecto.

En el Capítulo III, se lleva a cabo un análisis técnico que implica la selección y descripción de los procesos necesarios, así como de los equipos esenciales para la implementación de la cafetería ecológica y sustentable. También se detallan los roles del

personal, los horarios de trabajo y los costos e inversiones requeridos. A continuación, presentamos un resumen de la inversión inicial obtenida a partir del proyecto.

***Inversión Inicial Total***

<b><i>Detalle</i></b>	<b><i>Total \$</i></b>	<b><i>Total UF</i></b>
<i>Activos tangibles</i>	\$ 18.099.725	497,41
<i>Puesta marcha</i>	\$ 6.295.000	173,00
<i>Capital trabajo</i>	\$ 8.102.437	222,67
<i>Costo Imprevisto</i>	\$ 4.874.574	133,96
<b><i>Total</i></b>	<b>\$ 37.371.736</b>	<b>1027,03</b>

En el Capítulo IV, la evaluación administrativa, societaria, legal, tributaria, financiera y ambiental demostró que el proyecto no enfrenta limitaciones excesivas ni grandes inconvenientes para su implementación.

En el Capítulo V, la evaluación económica definió los criterios e indicadores más adecuados para la evaluación. Posteriormente, se llevaron a cabo los flujos de caja en cuatro escenarios: flujo puro y flujos financiados al 25%, 50% y 75%. Utilizando la información recopilada en los puntos anteriores. Esto permitió calcular valores para los principales indicadores, como el VAN y la TIR.

<b><i>Modalidad del Proyecto</i></b>	<b><i>VAN (UF)</i></b>	<b><i>TIR (%)</i></b>	<b><i>PRI (años)</i></b>
<i>Proyecto Puro</i>	4147	75	3
<i>Financiamiento 25%</i>	4199	84	3
<i>Financiamiento 50 %</i>	4283	98	2
<i>Financiamiento 75 %</i>	4399	120	2

Basándonos en estos resultados, se concluye que la inversión en la cafetería ecológica y sustentable es conveniente. Siendo la mejor alternativa resultante la del proyecto financiado en un 75% por una entidad bancaria, ya que muestra una mayor rentabilidad.

## INDICE

INTRODUCCIÓN .....	1
I. CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN .....	2
1.1 DIAGNÓSTICO .....	3
1.1.1 Antecedentes generales del proyecto .....	3
1.1.2 Objetivos Del Proyecto .....	5
1.1.2.1 Objetivo general .....	5
1.1.2.2 Objetivos específicos .....	5
1.1.3 Antecedentes Cualitativos .....	5
1.1.4 Contexto De Desarrollo Del Proyecto .....	6
1.1.5 Tamaño Del Proyecto .....	7
1.1.6 Impactos Relacionados Con El Proyecto .....	7
1.2 METODOLOGÍA .....	8
1.2.1 Definición De Situación Sin Proyecto .....	9
1.2.2 Definición de situación con proyecto .....	9
1.2.3 Método para medición de beneficios y costos .....	10
1.2.4 Indicadores económicos .....	10
1.2.5 Criterios de evaluación .....	11
1.2.6 Estructura de evaluación del proyecto .....	11
II. CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO .....	14
2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO .....	15
2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA .....	15
2.2.1 Indicadores demográficos .....	17
2.2.2 Población por grupos de edad .....	18
2.2.3 Distribución socioeconómica de la Región Metropolitana .....	18
2.3 VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA .....	20
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA .....	21
2.4.1 Análisis de la oferta actual .....	21
2.4.2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter .....	22
2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO .....	24
2.5.1 Análisis FODA .....	24
2.5.2 Matriz FODA para Cafetería Sostenible y Ecológica .....	25
2.6 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN .....	26

2.7	ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN .....	29
III.	CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	32
3.1	DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.....	33
3.1.1	Proceso de ventas.....	33
3.1.2	Proceso Inventario.....	34
3.2	DIAGRAMA DE FLUJO .....	34
3.2.1	Diagrama de flujo ventas.....	35
3.2.2	Diagrama de flujo Inventario.....	36
3.3	BALANCE DE MASA Y ENERGIA .....	36
3.4	SELECCIÓN DE EQUIPOS .....	38
3.4.1	Equipos de Preparación de Café:.....	38
3.4.2	Equipos para funcionamiento de la Cafetería .....	39
3.4.3	Mobiliario Cafetería.....	43
3.4.4	Detalle mobiliario administrativo seleccionado .....	45
3.4.5	Detalle de arriendo de la propiedad seleccionada.....	46
3.5	LAY – OUT .....	46
3.6	DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.....	47
3.6.1	Composición del brunch.....	47
3.6.2	Materias primas de producción .....	47
3.7	FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO .....	48
3.8	CONSUMOS DE ENERGÍA Y SERVICIOS.....	49
3.9	PROGRAMAS DE TRABAJO Y TURNOS.....	50
3.10	PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.....	50
3.11	INVERSIONES DE EQUIPOS .....	55
3.12	COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA .....	56
3.13	COSTOS DE IMPREVISTOS.....	57
3.14	INVERSIÓN TOTAL.....	59
IV.	CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA FINANCIERA Y AMBIENTAL.....	60
4.1	ADMINISTRATIVA.....	61
4.1.1	Prefactibilidad Personal.....	61
4.1.2	Estructura organizacional .....	61
4.1.3	Sistemas de información administrativos.....	62

4.1.4	Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.....	62
4.2	LEGAL.....	66
4.2.1	Marco legal vigente nacional.....	66
4.2.2	Políticas de desarrollo industrial .....	67
4.2.3	Aspectos legales del giro del proyecto .....	68
4.3	SOCIETARIA.....	68
4.3.1	Relación entre los inversionistas .....	68
4.3.2	Estructura societaria.....	69
4.3.3	Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria .....	69
4.4	TRIBUTARIA .....	70
4.4.1	Sistema Tributario y Mecanismos de Determinación de Gasto en impuestos.....	70
4.5	PREFACTIBILIDAD FINANCIERA.....	71
4.5.1	Fuentes De Financiamiento.....	72
4.5.2	Instituciones crediticias .....	73
4.5.3	Leasing.....	73
4.5.4	Costos de financiamiento .....	74
4.5.5	Prefactibilidad ambiental .....	74
V.	CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA .....	75
5.1	CONSIDERACIONES A UTILIZAR .....	76
5.1.1	Horizonte del Proyecto .....	76
5.1.2	Tasa de descuento .....	77
5.1.3	Cálculo de la tasa de descuento .....	79
5.1.4	Impuestos.....	79
5.1.5	Valor residual.....	79
5.1.6	Depreciaciones .....	80
5.1.7	Condiciones Crediticias .....	81
5.1.8	Ingresos .....	81
5.1.9	Egresos .....	81
5.2	PROYECTO PURO .....	82
5.2.1	Flujo de caja sin financiamiento.....	82
5.3	PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL 25% .....	83
5.3.1	Tabla de amortización del financiamiento externo del 25% .....	83
5.3.2	Flujo de caja para proyecto con 25% financiamiento externo. ....	84

5.4	PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL 50% .....	84
5.4.1	Tabla de amortización del financiamiento externo del 50% .....	84
5.4.2	Flujo de caja para proyecto con 50% financiamiento externo. ....	85
5.5	PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL 75% .....	86
5.5.1	Tabla de amortización del financiamiento externo del 75% .....	86
5.5.2	Flujo de caja para proyecto con 75% financiamiento externo .....	87
5.6	SENSIBILIZACIONES .....	87
5.6.1	Sensibilización de los ingresos.....	88
5.6.2	Sensibilización de los egresos.....	88
5.7	RESUMEN DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO.....	89
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	90
VII.	BIBLIOGRAFÍA.....	92

## **INDICE FIGURAS**

FIGURA 1-1.	ÍNDICE VENTAS.....	4
FIGURA 1-2.	DISTRIBUCIÓN ÍNDICE DE ALIMENTACIÓN SALUDABLE .....	4
FIGURA 1-3.	PERFIL DE CONSUMO ÍNDICE ALIMENTACIÓN SALUDABLE .....	5
FIGURA 2-1.	VARIACIÓN POBLACIÓN CENSO 2017.....	17
FIGURA 2-2.	PORCENTAJE POBLACIÓN POR GRUPOS ETARIOS. ....	18
FIGURA 2-3.	DISTRIBUCIÓN SOCIOECONÓMICA REGIÓN METROPOLITANA.....	19
FIGURA 2-4.	UBICACIÓN CAFETERÍA.....	26
FIGURA 2-5.	ANÁLISIS SOCIOECONÓMICO.....	27
FIGURA 2-6.	CARACTERÍSTICAS LOCALIZACIÓN CAFETERÍA.....	28
FIGURA 2-7.	CONTEO FLUJO VEHICULAR POR DIA.....	28
FIGURA 3-1.	DIAGRAMA FLUJO VENTAS.....	35
FIGURA 3-2.	DIAGRAMA FLUJO INVENTARIO .....	36
FIGURA 3-3.	LAY-OUT CAFETERÍA. ....	47
FIGURA 4-1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	61
FIGURA 5-1.	FORMULA TASA DESCUENTO.....	77
FIGURA 5-2.	DESCRIPCIÓN FORMULA TASA DESCUENTO.....	77
FIGURA 5-3.	NOMINA DEPRECIACIÓN. ....	80

## **INDICE TABLAS**

TABLA 2-1.	PROYECCIÓN DIARIA Y ANUAL DE PERSONAS QUE CONSUMEN EN EL LOCAL .....	16
TABLA 2-2.	PROYECCIÓN POBLACIÓN BUIN. ....	17
TABLA 2-3.	POBLACIÓN POR GRUPOS DE EDAD.....	18
TABLA 2-4.	COMPETENCIA EN LA COMUNA OBJETIVO. ....	22
TABLA 2-5.	ANÁLISIS FODA.....	24

TABLA 2-6. MATRIZ FODA.....	25
TABLA 3-1. BALANCE MASA.....	36
TABLA 3-2. BALANCE ENERGÍA.....	37
TABLA 3-3. COSTOS DE EQUIPOS Y MOBILIARIOS.....	45
TABLA 3-4. COSTOS MOBILIARIO ADMINISTRATIVO.....	46
TABLA 3-5. COSTO ARRIENDO PROPIEDAD.....	46
TABLA 3-6. COSTOS SERVICIOS.....	49
TABLA 3-7. COSTOS SUELDOS PERSONAL.....	55
TABLA 3-8. ACTIVOS TANGIBLES.....	55
TABLA 3-9. GASTOS FIJOS.....	56
TABLA 3-10. GASTOS MARKETING.....	57
TABLA 3-11. GASTOS PUESTA MARCHA.....	57
TABLA 3-12. COSTO IMPREVISTO.....	58
TABLA 3-13. DETALLE CAPITAL TRABAJO.....	58
TABLA 3-14. DETALLE CAPITAL TRABAJO.....	59
TABLA 3-15. INVERSIÓN INICIAL TOTAL.....	59
TABLA 4-1. SUELDOS PERSONAL.....	66
TABLA 4-2. GASTO ESTRUCTURA SOCIETARIA.....	70
TABLA 5-1. DEPRECIACIÓN EQUIPOS Y MOBILIARIO.....	80
TABLA 5-2. DESCRIPCIÓN INGRESOS.....	81
TABLA 5-3. DESCRIPCIÓN EGRESOS.....	82
TABLA 5-4. FLUJO CAJA PROYECTO PURO.....	82
TABLA 5-5. AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO 25%.....	83
TABLA 5-6. FLUJO CAJA - FINANCIAMIENTO 25%.....	84
TABLA 5-7. AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO 50%.....	85
TABLA 5-8. FLUJO CAJA - FINANCIAMIENTO 50%.....	85
TABLA 5-9. AMORTIZACIÓN FINANCIAMIENTO 75%.....	86
TABLA 5-10. FLUJO CAJA - FINANCIAMIENTO 75%.....	87
TABLA 5-11. SENSIBILIZACIÓN INGRESOS.....	88
TABLA 5-12. SENSIBILIZACIÓN EGRESOS.....	88
TABLA 5-13. RENTABILIDAD PROYECTO.....	89

## **INTRODUCCIÓN**

Hoy en día, las familias chilenas buscan experiencias gratificantes y duraderas al salir a disfrutar de su tiempo libre. La oferta gastronómica se ha vuelto fundamental en estas ocasiones, y la búsqueda de lugares que ofrezcan variedad y calidad es cada vez más común. En este contexto, la apertura de una cafetería ecológica y sustentable se presenta como una oportunidad para satisfacer estas demandas y brindar un espacio acogedor y saludable para todo tipo de consumidores.

El proyecto de apertura "Cafetería ecológica y Sustentable" tiene como misión principal ofrecer a la sociedad productos de alta calidad, saludables y amigables con el medio ambiente. El enfoque está en satisfacer las necesidades de cualquier persona que desee consumir alimentos deliciosos y nutritivos, sin restricciones o remordimientos. Se busca promover un estado de nutrición óptima, crucial para una buena salud, permitiendo disfrutar de comidas y bebidas sin preocupaciones sobre las calorías.

En la actualidad, las cafeterías han evolucionado para convertirse en espacios acogedores para familias y diferentes grupos sociales. Se ubican estratégicamente en barrios turísticos, cascos históricos de la ciudad y diversas comunas para estar accesibles a un amplio público. La demanda se centra en ofrecer opciones variadas de pan, desde masa madre hasta pan integral, junto con excelentes cafés y opciones alimenticias que se adapten a diferentes necesidades dietéticas, incluyendo veganos, celíacos, intolerantes a la lactosa y más.

Para evaluar la viabilidad de establecer la cafetería, se llevarán a cabo estudios exhaustivos. Esto incluirá un análisis detallado del mercado, aspectos técnicos relacionados con la infraestructura y operaciones, consideraciones económicas para garantizar la rentabilidad y viabilidad financiera, así como la revisión de aspectos legales y regulatorios que afectan la apertura y operación de la cafetería.

El poder tener un enfoque integral que abarca diversos aspectos clave, se busca establecer una cafetería que no solo sea un lugar de consumo, sino un espacio donde las personas puedan disfrutar momentos especiales, compartir experiencias y deleitarse con productos de calidad en un ambiente amigable y acogedor.

I. CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

## **1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN**

En este proyecto se abordará, en detalle, la importancia de un diagnóstico sólido y una metodología de evaluación efectiva, destacando su papel crítico en la toma de decisiones informadas y el logro de objetivos. A lo largo del proyecto, se presentarán enfoques, herramientas y mejores prácticas que pueden servir guía en la toma de decisiones estratégicas.

### **1.1 DIAGNÓSTICO**

En este proyecto nos proporciona una descripción de cómo se enfrentará la situación general de este. Se analizarán los antecedentes recopilados para obtener y comprender su implementación en el mercado. Permitiendo formar una visión general del proyecto.

#### **1.1.1 Antecedentes generales del proyecto**

En julio de 2023, los ocho Índices de Ventas de Servicios (IVS), índices coyunturales a precios corrientes que miden la evolución de las ventas de servicios la cual presentaron alzas interanuales, informó el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). *Ver "Figura 1-1. Índice de Ventas"*.

El Índice de Ventas de Actividades de Alojamiento y de Servicio de Comidas anotó el mayor aumento (16,0%) en comparación con julio de 2022, debido a que las tres actividades del sector se expandieron durante el período. Destacó, por su incidencia en el resultado, actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.

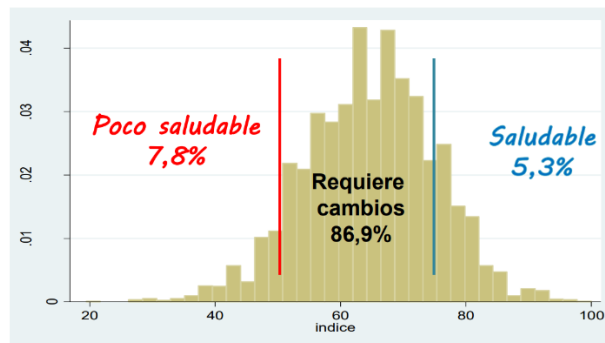
Le siguieron, en orden de mayor a menor alza, el Índice de Ventas de Actividades Artísticas, de Entretenimiento y Recreativas (11,8%), el Índice de Ventas de Actividades de Servicios Administrativos y de Apoyo (11,2%), el Índice de Ventas de Otras Actividades de Servicios (9,0%), el Índice de Ventas de Actividades Inmobiliarias (8,4%), el Índice de Ventas de Actividades Profesionales, Científicas y Técnicas (4,5%), el Índice de Ventas de Transporte y Almacenamiento (3,0%) y el Índice de Ventas de Información y Comunicaciones (2,4).

<b>ÍNDICES DE VENTAS DE SERVICIOS (IVS)</b>			
Base promedio año 2014=100			
<b>Julio 2023</b>			
Var. 12 meses a precios corrientes (%)			
Transporte y almacenamiento	3,0	Actividades profesionales, científicas y técnicas	4,5
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	16,0	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	11,2
Información y comunicaciones	2,4	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	11,8
Actividades inmobiliarias	8,4	Otras actividades de servicios	9,0

Fuente: [ine.gob.cl](http://ine.gob.cl)

Figura 1-1. Índice Ventas

Cada vez existe una mayor preocupación entre las y los chilenos por su alimentación, ya sea para poder desarrollar una mejor calidad de vida y cuidar su salud. Según el estudio “Chile Come Sano” Ver Figura 1-2. Distribución Índice de Alimentación Saludable, un 65% de las y los encuestados señaló que intenta llevar una vida saludable; el 50% prefiere alimentos más naturales, sin químicos, bajos en sodio y azúcar; el 46% está preocupado de comer frutas y verduras. mientras un 30% intenta comer más en casa y menos afuera.



Fuente: [eligevivirsano.gob.cl](http://eligevivirsano.gob.cl)

Figura 1-2. Distribución Índice de Alimentación Saludable

Perfil de consumo de la población chilena de acuerdo con clasificación a partir de un Índice de Alimentación Saludable. “Ver Figura 1-3. Perfil de Consumo Índice Alimentación Saludable.”

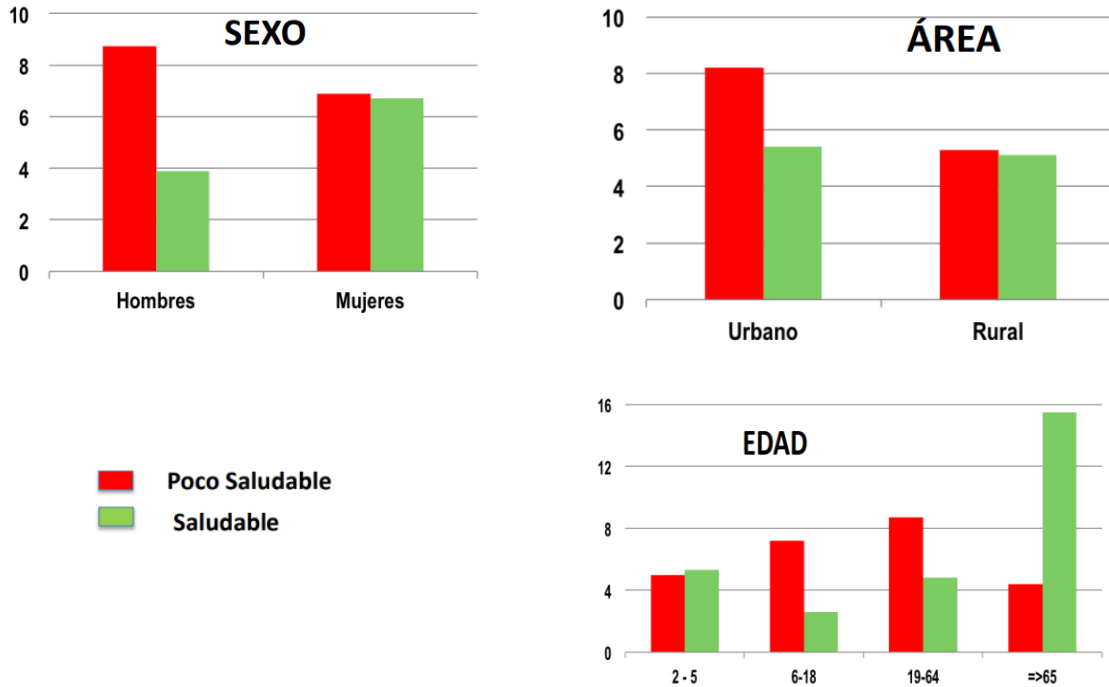


Figura 1-3. Perfil de Consumo Índice Alimentación Saludable

### 1.1.2 Objetivos Del Proyecto

El objetivo es la apertura de una “Cafetería Ecológica y Sustentable”

#### 1.1.2.1 Objetivo general

Estudio de prefactibilidad técnico y económico para creación de una cafetería ecológica y sustentable con proveedores de la zona sur de la región metropolitana.

#### 1.1.2.2 Objetivos específicos

- Fomentar la utilización de productos locales y orgánicos.
- Optimizar el uso de energía y recursos.
- Promover el uso de materiales reciclables y compostables.
- Establecer jardines o huertos urbanos.
- Posicionarse como una de las mejores cafeterías de la zona sur de la RMS.

### 1.1.3 Antecedentes Cualitativos

La elección de la ubicación es en la zona sur de la Región Metropolitana, específicamente en la comuna de Buin, demuestra una estrategia acertada al

establecerse en un lugar cercano a agricultores y proveedores locales. Estos actores serán fundamentales para integrar de manera destacada la carta del menú que se ofrecerá a los consumidores.

Al encontrarse en proximidad con agricultores y proveedores locales, la cafetería en Buin puede garantizar ingredientes frescos y de alta calidad para sus preparaciones. Esta conexión directa con los productores no solo enriquecerá la propuesta gastronómica, sino que también fomentará una relación de colaboración y apoyo mutuo.

Integrar a los agricultores y proveedores locales en la elaboración del menú no solo resalta el compromiso con la comunidad, sino que también promueve la sostenibilidad y el consumo responsable. Asimismo, brinda a los consumidores una experiencia auténtica y transparente al conocer el origen de los productos que están disfrutando.

Esta estrategia, además de promover la economía local, puede contribuir a la diferenciación y posicionamiento de la cafetería en el mercado. La combinación de productos frescos, sostenibilidad y un enfoque centrado en la comunidad puede generar una propuesta única y atractiva para los consumidores en la zona sur de la Región Metropolitana.

#### **1.1.4 Contexto De Desarrollo Del Proyecto**

La Región Metropolitana Santiago, es un epicentro donde las cafeterías desempeñan un papel significativo en la cultura social y gastronómica del país.

Esta región alberga una amplia gama de cafeterías, desde las tradicionales hasta las especializadas en café de alta calidad, pasando por las temáticas y aquellas que se destacan por ofrecer opciones saludables y productos orgánicos.

Se observa un crecimiento sostenido en la demanda de opciones de café y alimentos más saludables y sostenibles. Para atender esta demanda, muchas cafeterías han ajustado su oferta, proporcionando productos orgánicos, alternativas veganas y opciones de comercio justo.

El mercado de cafeterías en la Región Metropolitana es altamente competitivo. Para destacar, estos establecimientos buscan diferenciarse a través de la calidad del café, el diseño y ambiente del local, la atención al cliente, la innovación en el menú y la promoción de prácticas sostenibles.

La cultura del café está en constante crecimiento, evidenciado por la proliferación de eventos relacionados con el café, tales como competencias de baristas, catas y cursos de capacitación. Estos contribuyen al conocimiento y aprecio por el café de calidad, consolidando su importancia en la escena gastronómica.

Es esencial tener presente que la dinámica de las cafeterías está en constante cambio. Por lo tanto, es fundamental llevar a cabo análisis y estudios de mercado actualizados para comprender en detalle la situación actual del mercado de cafeterías en la Región Metropolitana de Chile.

#### **1.1.5 Tamaño Del Proyecto**

Definir el tamaño definitivo del proyecto de cafetería sustentable y ecológica, implicara evaluar diversos aspectos para asegurar que se adecue a nuestros objetivos, recursos y mercado que queremos adentrarnos.

Evaluar la demanda del mercado objetivo, estudiar el perfil de los consumidores, sus preferencias y hábitos de consumo considerara el flujo de consumidores.

La apertura de la cafetería ecológica y sustentable se proyecta a un horizonte de 5 años, con una magnitud inversión inicial de 1027 UF (\$37.000.000 aprox).

#### **1.1.6 Impactos Relacionados Con El Proyecto**

La apertura de una cafetería ecológica y sustentable puede tener varios impactos positivos tanto para el negocio como para el entorno y la sociedad en general. No solo puede generar beneficios para el medio ambiente y la comunidad, sino que también puede establecer una imagen positiva, atraer clientes comprometidos con la sostenibilidad y marcar una diferencia en la forma en que se manejan los negocios en la industria alimentaria.

- Sostenibilidad Ambiental - Reducción de Residuos: Al adoptar prácticas sostenibles, como el uso de materiales reciclables y biodegradables, se puede reducir la generación de residuos y minimizar el impacto ambiental.
- Ahorro de Energía y Agua: La implementación de tecnologías eficientes, el uso adecuado de la energía y el agua pueden disminuir el consumo de recursos y los costos operativos a largo plazo.
- Conciencia y Educación: La cafetería puede servir como plataforma para educar a los clientes sobre la importancia de la sostenibilidad y cómo pueden contribuir al cuidado del medio ambiente en su vida diaria.
- Atracción de Clientes y Diferenciación: La filosofía ecológica y sostenible puede ayudar a atraer a clientes que valoran el compromiso ambiental y la responsabilidad social.  
En un mercado competitivo, una cafetería ecológica y sostenible se diferencia y destaca, ofreciendo una propuesta única que atrae a un segmento específico de clientes.
- Beneficio para la Comunidad: La apertura de la cafetería puede generar empleo en la comunidad local, contribuyendo al desarrollo económico y social. La cafetería además puede involucrarse en proyectos y actividades comunitarias que promuevan la sostenibilidad y mejoren la calidad de vida en la zona.

## **1.2 METODOLOGÍA**

La definición de una estructura organizada que contemple la medición e identificación de beneficios y costos, junto con el establecimiento de mecanismos e indicadores económicos, serán fundamentales para una gestión eficiente y bien fundamentada del proyecto de la cafetería ecológica y sustentable.

Esta estructura garantizará una toma de decisiones informada y respaldada por datos, que contemple todos los aspectos esenciales del proyecto, desde la sostenibilidad y la rentabilidad hasta el impacto positivo en la comunidad y el entorno.

#### 1.2.1 Definición De Situación Sin Proyecto

En donde se va a emplazar la cafetería ecológica y sustentable, es para el sector oriente de la comuna de Buin. Hoy en día es muy baja la oferta de lugares donde salir a disfrutar de un momento agradable de un buen café acompañado de un snack. Los lugares que se pueden encontrar quedan retirados en donde hay que llegar en locomoción propia, alguna app de movilización y como última opción es esperar el transporte público que hay en el sector que no es de muy buena frecuencia.

#### 1.2.2 Definición de situación con proyecto

Considerando la baja frecuencia del transporte público en la zona, tener una cafetería cercana proporciona una alternativa conveniente y atractiva para aquellos que no disponen de vehículo propio. Esto ayudara a contribuir y crear un punto de encuentro en la comunidad, fomentando la interacción social y mejorando la calidad de vida de los habitantes de la comuna.

Al elegir este emplazamiento estratégico, se busca no solo cubrir una necesidad existente, sino también ayudar al desarrollo económico local y promover prácticas sostenibles que respeten y cuiden el entorno. Asimismo, al establecer una cafetería ecológica y sustentable, se reafirma el compromiso con la responsabilidad ambiental y la adopción de prácticas que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente.

La elección del emplazamiento en el sector oriente de la comuna de Buin para la cafetería ecológica y sustentable está respaldada por la identificación de una necesidad insatisfecha y la intención de brindar una solución cercana y accesible para la comunidad, promoviendo al mismo tiempo la sostenibilidad y la calidad de vida.

### 1.2.3 Método para medición de beneficios y costos

El análisis de beneficios y costos en el proyecto se enfoque en la obtención de beneficios económicos por los ingresos de ventas proyectados de la cafetería. Es crucial considerar cuidadosamente los flujos de caja, los ingresos y los diferentes tipos de costos asociados al proyecto durante un horizonte de 5 años.

Identificar y detallar los costos fijos, variables y gastos generales asociados a la operación diaria de la cafetería. Estos costos incluirán salarios, suministros, servicios, arriendo local, entre otros.

### 1.2.4 Indicadores económicos

Hay indicadores económicos específicos que son relevantes para evaluar el desempeño financiero y la eficiencia operativa de la cafetería. Estos indicadores nos pueden ayudar a tomar decisiones informadas y a optimizar la rentabilidad.

Estos indicadores serán fundamentales para evaluar la viabilidad financiera del proyecto, en el horizonte de 5 años. Los que se describen a continuación.

- Valor Actual Neto (VAN): El VAN es una métrica que se aplica en la presupuestación de capital para analizar la rentabilidad de una inversión o proyecto previsto. Si el VAN es positivo, debe aceptarse, invertir en proyectos con un VAN positivo aumenta la riqueza de los inversionistas.

Si el VAN es mayor que 0, se estima que el proyecto o inversión generará utilidad o beneficios.

VAN igual a 0, puede interpretarse como una inversión nula, no generará pérdidas, pero tampoco beneficios.

- Tasa Interna de Retorno (TIR): La Tasa Interna de Retorno es un indicador de la rentabilidad de un proyecto de inversión, y sirve para que los inversionistas decidan si participar o no en él, ya que su cálculo permite comparar el valor actual de los gastos con los ingresos que se han proyectado para más adelante.
- Período de recuperación de la inversión (PRI): Es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente. Puede

revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial.

#### 1.2.5 Criterios de evaluación

Para evaluar el proyecto se tomarán los indicadores económicos antes mencionados (VAN, TIR, PRI).

El criterio utilizado en los resultados de estos indicadores para aceptar el proyecto será el siguiente:

- VAN > 0 Proyecto rentable.
- TIR  $\geq$  i (tasa de descuento).
- PRI: Será un dato que complementará al VAN.

El horizonte del proyecto será de 5 años. El flujo de caja será utilizado en unidades de fomento (UF).

#### 1.2.6 Estructura de evaluación del proyecto

- Introducción:

Cumple un papel fundamental como sección inicial. Su propósito principal radica en proporcionar una visión concisa y completa del informe que seguirá. Además, se incluyen antecedentes clave que serán esenciales para el desarrollo posterior del tema.

- Diagnóstico:

La creciente demanda local por experiencias gastronómicas enriquecedoras y la preferencia por establecimientos que ofrezcan opciones de alimentación saludables y sostenibles. Este cambio en la mentalidad del consumidor representa una oportunidad estratégica para la implementación

de una cafetería ecológica y sustentable, sino que también se preocupe por aspectos éticos y ambientales.

- Metodología:

En esta etapa, se considera el escenario actual, donde no se ha implementado el proyecto de la cafetería en la comuna de Buin. La demanda de servicios de cafetería es atendida por establecimientos existentes, ciertos hábitos de consumo ya arraigados en la población. En un escenario futuro tras la implementación del proyecto de la cafetería en la comuna de Buin. Se analizarán los beneficios y costos asociados a la puesta en marcha y operación de la cafetería planificada.

Comparando estos dos escenarios, se determinará qué tan rentable será el proyecto de la cafetería y cuál es su potencial impacto en la comunidad y economía local.

- Estudio de mercado:

Realizar un análisis exhaustivo del mercado local para comprender la demanda actual y futura de servicios de un cafetería ecológica y sustentable permite diseñar un concepto único que ofrezca una propuesta de valor diferenciada y atractiva para los clientes. Además de realizar un análisis financiero en profundidad para evaluar la rentabilidad del proyecto y su sostenibilidad a largo plazo.

- Estudio técnico:

El estudio técnico garantiza una planificación detallada y precisa de la implementación de la cafetería, asegurando que los recursos humanos y materiales se utilicen de manera eficiente y que se cumplan las normativas y estándares de calidad.

- Estudio económico y financiero:

Es esencial para determinar si el proyecto de cafetería es viable desde el punto de vista económico y proporciona las herramientas para tomar decisiones informadas y estratégicas para garantizar el éxito de la apertura de una cafetería ecológica y sustentable.

- Conclusiones:

Las conclusiones en un proyecto, se resumen los hallazgos clave del estudio, destacando la viabilidad y los aspectos críticos para el éxito del negocio. Estas conclusiones proporcionan un resumen claro de los aspectos críticos evaluados en el estudio económico y financiero, ayudando a los interesados a tomar decisiones informadas sobre la implementación y gestión exitosa de la cafetería.

II. CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.

## **2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.**

El análisis de prefactibilidad de mercado es una etapa crítica en el proceso de evaluación de cualquier proyecto o iniciativa estratégica. Antes de comprometer recursos significativos, es esencial comprender a fondo el entorno en el que se pretende operar, así como la viabilidad de la idea de negocio. Este proyecto de la Cafetería Ecológica y Sustentable se centra en el análisis de prefactibilidad de mercado, un paso fundamental en la toma de decisión.

### **2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO**

La definición del producto en el contexto de una cafetería ecológica y sustentable implica describir detalladamente los elementos que componen la oferta de la cafetería. Esto incluye no solo el café en sí mismo, sino también otros productos y servicios que la cafetería.

Para aquellos que buscan opciones más saludables, ofrecemos una selección de snacks nutritivos, como ensaladas, yogures, frutas frescas y frutos secos, para satisfacer sus necesidades de alimentación consciente. Más allá de los productos, proporcionamos un ambiente acogedor y agradable, diseño cuidadoso del espacio y un equipo amable y atento, todo diseñado para crear una experiencia gratificante para nuestros clientes. Implementamos un programa de fidelidad para recompensar a nuestros clientes frecuentes y también ofrecemos promociones regulares para brindar valor adicional a nuestra clientela.

La definición del producto se centra en resaltar la diversidad y calidad de la oferta de la cafetería, así como en transmitir la experiencia que los clientes pueden esperar al visitar la cafetería.

### **2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA**

El análisis de demanda actual y futura para la cafetería implica evaluar las necesidades y preferencias de los clientes en el presente y poder anticiparse cómo estas podrían evolucionar en el futuro.

Al realizar este análisis de demanda actual y futura, la cafetería estará mejor equipada para ajustar su estrategia, productos y servicios para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes y aprovechar las oportunidades de crecimiento.

Se pretende atender a 6 clientes durante el periodo diario que se encuentre abierta la cafetería, lo que da un total de 180 clientes en un mes y 2160 clientes al año.

*“Ver Tabla 2-1. Proyección diaria y anual de personas que consumen en el local.”*

Ya que el Censo realizado el año 2017, la población de Buin creció un 20%, bajo este valor se proyecta la demanda futura anual.

### 2.2.1 Demanda Actual

Para obtener una muestra representativa de la población objetivo, se encuestaron a 100 personas. Basada en esa encuesta se llegó al resultado de:

- **Tamaño de la Muestra:** 100 personas encuestadas.
  - **Interés en la Cafetería:** La obtención de los resultados estima que el 30% de los encuestados estarían interesados en visitar una cafetería.
  - **Tasa Conversión:** Del 30% de los encuestados que visitarían una cafetería, el 20% repetiría la experiencia de asistir a una cafetería ecológica y sustentable.
- a. **Personas Interesadas:**  $100$  (tamaño muestra) \*  $30\%$  (interés en la cafetería) =  $30$  personas interesadas.
  - b. **Clientes Potenciales:**  $30$  personas interesadas \*  $20\%$  (tasa conversión) =  $6$  clientes regulares.

Se concluye, a partir de los resultados de la encuesta, que la demanda diaria estimada para la cafetería es de 6 clientes.

*Tabla 2-1. Proyección diaria y anual de personas que consumen en el local.*

<b>Año</b>	<b>Proyección Diaria</b>	<b>Proyección Anual</b>
2024	6	2160
2025	7	2592
2026	9	3110
2027	10	3732
2028	12	4479

*Fuente: Elaboración propia.*

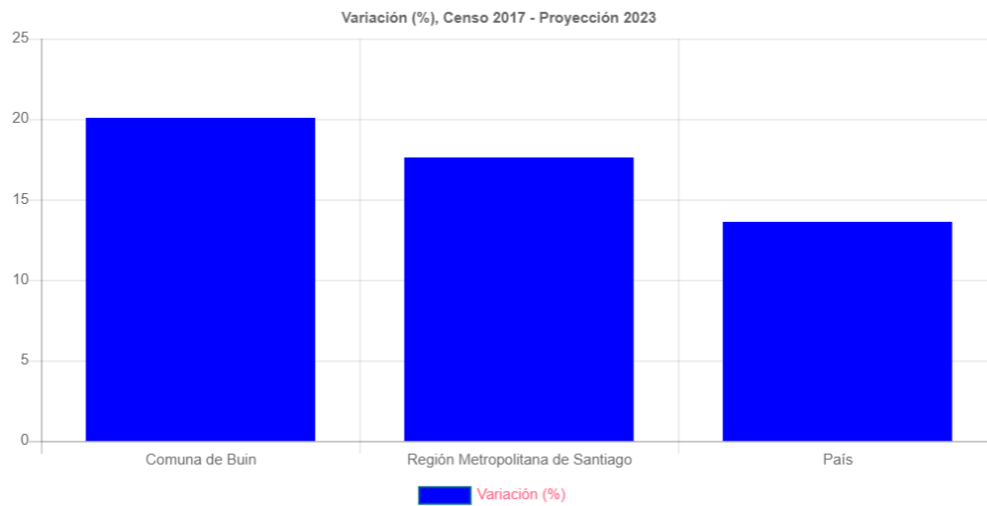
### 2.2.2 Indicadores demográficos

Los datos presentados a continuación, fueron extraídos del Censo de Población y Vivienda 2017, y de las Proyecciones de Población 2023, generadas por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) “Ver Tabla 2-2. Proyección Población Buin.”. Se presentan datos de población, total y desagregados por sexo, zona urbana-rural y grupos de edad.

Tabla 2-2. Proyección Población Buin.

Unidad Territorial	Censo 2017	Proyección 2023	Variación (%)
<b>Comuna de Buin</b>	96.614	116.032	20,1
<b>Región Metropolitana de Santiago</b>	7.112.808	8.367.790	17,6
<b>País</b>	17.574.003	19.960.889	13,6

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: INE Censo

Figura 2-1. Variación Población Censo 2017.

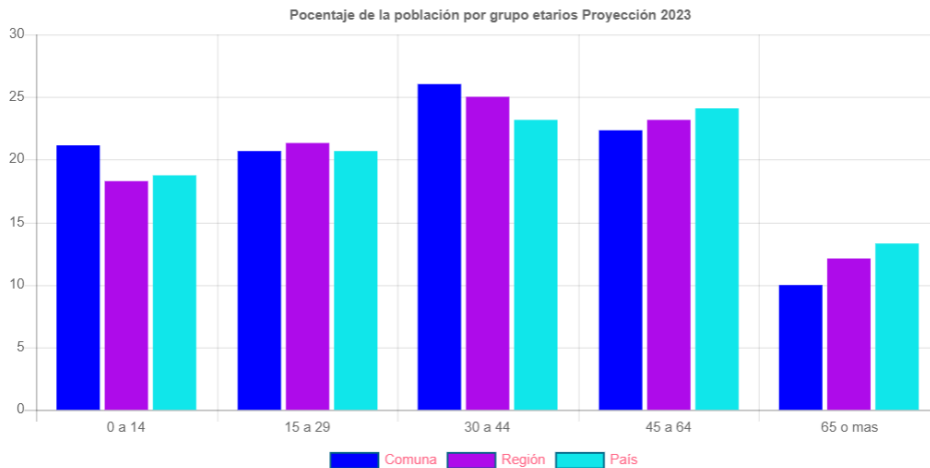
Con un crecimiento poblacional del 20,1 % para el año 2023 según Censo Población y Vivienda 2017 “Ver Figura 2-1. Variación Población Censo 2017.”, se espera que la población de Buin haya experimentado un significativo aumento. Este incremento implica una ampliación de la base de posibles consumidores para la cafetería.

### 2.2.3 Población por grupos de edad.

Tabla 2-3. Población por Grupos de Edad.

Grupo Edad	Población comunal por grupo de edad (n°)		Porcentaje de la población por grupo etarios Proyección 2023		
	Censo 2017	Proyección 2023	Comuna	Región	País
0 a 14	21.672	24.534	21,1	18,3	18,7
15 a 29	22.780	23.988	20,7	21,3	20,7
30 a 44	21.926	30.127	26	25	23,2
45 a 64	21.783	25.820	22,3	23,2	24,1
65 o mas	8.453	11.563	10	12,1	13,3
Total	96.614	116.032	100	100	100

Fuente: INE Censo



Fuente: INE Censo

Figura 2-2. Porcentaje Población por Grupos Etarios.

Con un mayor número de habitantes, es probable que la demografía de Buin se haya diversificado. Esto implica que la cafetería puede atraer a diferentes grupos de edad, gustos y preferencias. Dado el aumento de la población en Buin y su ubicación geográfica, es probable que la cafetería atraiga también a consumidores de comunidades cercanas que buscan opciones gastronómicas diferentes y sostenibles. “Ver Figura 2-2. Porcentaje Población por Grupos Etarios.”

### 2.2.4 Distribución socioeconómica de la Región Metropolitana.

El año 2020 se desarrolló un mini book para mostrar los diferentes segmentos de personas que existían en nuestro país, utilizando como variable de análisis la

distribución socioeconómica. A partir de los insights de CHILE3D 2020 “Ver Figura 2-3. *Distribución Socioeconómica Región Metropolitana.*”, el estudio más importante en Chile sobre estilos de vida y marcas. Se mostró lo que caracteriza a cada una de las regiones de nuestro país. Esto nos permitirá entender aquello que nos une, pero también lo que nos diferencia y, contribuirá, por lo tanto, a una mirada más amigable con el resto de la población.



Fuente: AIM CHILE.

Figura 2-3. Distribución Socioeconómica Región Metropolitana.

## 2.2.5 Demanda Proyectada horizonte Proyecto

La demanda proyectada en este proyecto es determinada por el análisis realizado sobre crecimiento de la población en la comuna objetivo “Buin”. Siendo establecida según el censo del año 2017. La demanda futura de este análisis corresponde al crecimiento de un 20% en relación con el año anterior de la clientela atendida en la cafetería, el horizonte del proyecto corresponde a 5 años.

### *Demanda Futura 2024 - 2028*

Horizonte del Proyecto	Proyección Diaria	Proyección Mensual	Proyección Anual
2024	6	180	2160
2025	7	216	2592
2026	9	259	3110
2027	10	311	3732
2028	12	373	4479

Fuente: Elaboración Propia

### **2.3 VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA**

La demanda de una cafetería ecológica y sustentable en la comuna de Buin, al igual que en cualquier otro lugar, está influenciada por diversas variables. Estas variables pueden afectar tanto la cantidad de clientes que visitan la cafetería como sus decisiones de compra.

Aquí se presentan las principales variables que pueden influir en la demanda de una cafetería:

- **Precio:** El precio de los productos y servicios de la cafetería es una de las variables más importantes que afectan la demanda. Precios competitivos y accesibles pueden atraer a más clientes, mientras que precios altos pueden disuadir a algunos segmentos de mercado.
- **Calidad y sabor producto:** La calidad del café y la comida, así como su sabor, son factores importantes. Los clientes buscan una experiencia gustativa agradable y están dispuestos a pagar más por productos de alta calidad.
- **Tendencia y preferencia del consumidor:** Las tendencias actuales y las preferencias cambiantes de los consumidores en relación con la alimentación saludable, opciones vegetarianas o veganas, y otras tendencias gastronómicas pueden influir en la demanda de la cafetería.
- **Experiencia del Cliente:** La percepción general que los clientes tienen de la experiencia en la cafetería, incluyendo el servicio al cliente, ambiente, comodidad y rapidez del servicio, influye en la demanda repetida y la recomendación a otros.

Comprender y gestionar estas variables es esencial para adaptar la estrategia de la cafetería y satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes, lo que puede tener un impacto significativo en el éxito del negocio.

## **2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA**

No cabe duda de que Chile viene experimentando lo que se llama el ‘boom del café’ durante los últimos años, hecho que se explica por varios factores. Son los meses de otoño e invierno donde esto queda más en evidencia.

En el año 2021 los datos de la International Coffe Organización indicaban que en nuestro país se consumían 0.4 tazas de café diarias, llegando a un kilo per cápita en un año.

El crecimiento exponencial en el consumo de café en Chile es innegable y representa una transformación significativa en las preferencias de los consumidores. Entre 2011 y 2018, el aumento del 175% en el consumo total de café es impresionante, y la proyección de un crecimiento adicional del 98% para finales de 2024 indica una demanda en constante expansión.

Al convertirse en el tercer país de la región con mayor consumo de café, Chile demuestra una cultura cafetera en rápido crecimiento. Este fenómeno no solo se trata de beber café, sino de una evolución hacia una apreciación más profunda de esta bebida, valorando su calidad y origen.

### **2.4.1 Análisis de la oferta actual**

Contar con alrededor de 10 cafeterías reconocidas por sus seguidores en redes sociales y comentarios positivos, es un indicador del floreciente mercado de cafeterías en Chile y en particular, en la zona de Buin. La competencia entre estas cafeterías se centra en la calidad de los productos y el servicio al cliente, lo que es fundamental para mantener y atraer a una clientela leal. Algunas de las palabras claves que se pueden encontrar en los testimonios de los consumidores son:

- Calidad del Producto
- Variedad en el Menú
- Experiencia del Cliente
- Innovación Continua

La fuerte competencia entre estas cafeterías beneficiará a los consumidores al ofrecerles más opciones de alta calidad y promoverá la innovación continua en la

industria del café en la región “Ver Tabla 2-4. Competencia en la Comuna Objetivo.”. Estas estrategias pueden ayudar a cada cafetería a destacarse y mantenerse en este mercado dinámico.

Tabla 2-4. Competencia en la Comuna Objetivo.

<b>Oferentes De Cafeterías Dentro De La Comuna Objetivo</b>	
<b>Nombre cafetería</b>	<b>Seguidores redes sociales</b>
Cuore Café	14,5 mil
Cafetería Holzer	9.112
Pastelería Don Ismael	6.675
Amordeati	4.724
Café Patagonia	4.114
Dulce Artemiza	3.172
Goodess Coffe	2.097
La Mere Patisserie Francaise	1.203
Café Y Restaurant 280	630

Fuente: Elaboración propia.

#### 2.4.2 Análisis de las 5 fuerzas de Porter

##### ➤ Rivalidad entre Competidores Existentes:

- Cantidad de Competidores: La rivalidad puede ser alta si hay muchas cafeterías ecológicas en la zona. La competencia es más intensa si hay muchas opciones para los consumidores.
- Diferenciación de Productos: Si la cafetería ofrece productos únicos o tiene un enfoque particular en la sostenibilidad, la rivalidad puede reducirse al tener una diferenciación clara.
- Costos Fijos: Los altos costos fijos pueden aumentar la rivalidad ya que cada cafetería busca aumentar su cuota de mercado para cubrir estos costos.

- Amenaza de Nuevos Competidores:
  - Barreras de Entrada: Pueden ser altas debido a la necesidad de certificaciones ecológicas, proveedores confiables y un compromiso genuino con la sostenibilidad.
  - Economías de Escala: Las cafeterías existentes pueden tener ventajas de economía de escala que dificulten la entrada de nuevos competidores.
  
- Amenaza de Productos Sustitutos:
  - Disponibilidad de Sustitutos: Dependiendo de la localización y preferencias de los consumidores, otros lugares que ofrezcan bebidas o alimentos ecológicos pueden representar una amenaza.
  
- Poder de Negociación de Proveedores:
  - Cantidad de Proveedores: Si hay varios proveedores de productos ecológicos, el poder de negociación de la cafetería puede aumentar al tener opciones.
  - Diferenciación de Productos del Proveedor: Si los proveedores tienen productos exclusivos que encajan con la filosofía de la cafetería, esto puede aumentar el poder de negociación de la cafetería.
  
- Poder de Negociación de los Clientes:
  - Cantidad de Clientes: Si hay una gran base de clientes comprometidos con la sostenibilidad, pueden ejercer más poder de negociación al exigir productos y precios acordes a sus valores.
  - Sensibilidad al Precio: Si los clientes están dispuestos a pagar un premium por productos ecológicos y sostenibles, la sensibilidad al precio puede ser menor.

Una cafetería ecológica y sustentable se encuentra en un mercado altamente competitivo, donde la diferenciación, la fidelización de clientes y la colaboración con

proveedores son clave. La autenticidad en la sostenibilidad y la calidad de los productos puede ayudar a mitigar la rivalidad y la amenaza de productos sustitutos. La fidelización de clientes a través de una experiencia única y alianzas estratégicas puede establecer una ventaja competitiva sólida. Es fundamental entender las dinámicas del mercado y adaptarse continuamente para tener éxito en este entorno competitivo.

## **2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO**

### **2.5.1 Análisis FODA**

Definir claramente las fortalezas y debilidades internas, así como las oportunidades y amenazas externas es esencial para llevar a cabo una autoevaluación precisa y completa del proyecto de la cafetería ecológica y sustentable. Estas evaluaciones estratégicas brindan una comprensión integrada de la posición actual del proyecto y permiten planificar acciones futuras.

Aquí se detallan estos aspectos:

*Tabla 2-5. Análisis FODA.*

<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Compromiso con la Sostenibilidad.</li> <li>➤ Diferenciación y Propuesta Única.</li> <li>➤ Alianzas con Proveedores Sostenibles.</li> <li>➤ Personal Capacitado y Comprometido.</li> </ul>	<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Costos Iniciales Elevados.</li> <li>➤ Dependencia de Proveedores Específicos.</li> </ul>
<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tendencia hacia la Sostenibilidad.</li> <li>➤ Alianzas Estratégicas.</li> </ul>	<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Competencia Creciente.</li> <li>➤ Cambios en la Normativas Vigentes.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia.*

### 2.5.2 Matriz FODA para Cafetería Sostenible y Ecológica

Una matriz FODA “Ver Tabla 2-6. Matriz FODA.” es una herramienta de análisis estratégico que nos ayuda para desarrollar las diferentes ideas la cafetería la que nos permite evaluar su situación actual y planificar acciones futuras.

Tabla 2-6. Matriz FODA.

	<b>Internas Fortalezas</b>	<b>Internas Debilidades</b>
<b>Externas Oportunidades</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tendencia creciente hacia la sostenibilidad.</li> <li>➤ Alianzas estratégicas con proveedores locales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Dependencia de proveedores específicos.</li> <li>➤ Dependencia de proveedores específicos.</li> <li>➤ Conciencia limitada del consumidor.</li> </ul>
<b>Externas Amenazas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Competencia creciente en el mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Cambios desfavorables en regulaciones.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia.

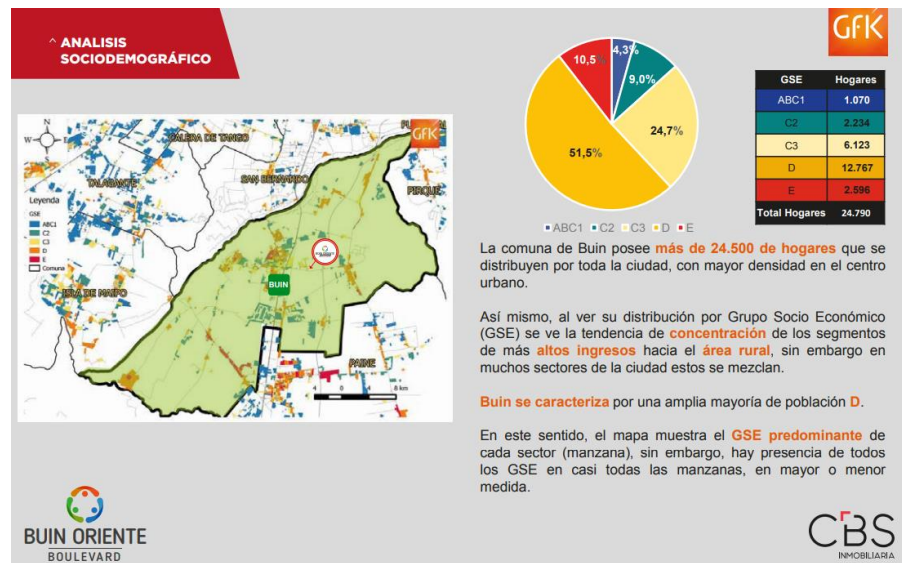
- **FO (Fortalezas-Oportunidades):** Utilizar la tendencia creciente hacia la sostenibilidad y establecer alianzas estratégicas con proveedores locales para maximizar las fortalezas internas y capitalizar las oportunidades externas.
- **FA (Fortalezas-Amenazas):** Combatir la creciente competencia aprovechando las fortalezas internas, como la conciencia de marca y la diferenciación de productos, para mitigar las amenazas externas.
- **DO (Debilidades-Oportunidades):** Superar la conciencia limitada del consumidor mediante colaboraciones estratégicas con proveedores y promociones para mitigar las debilidades internas y aprovechar las oportunidades externas.



En donde se puede apreciar en el Mapa las vías rápidas de acceso a las 2 carreteras más importantes de norte a sur (Panamericana Sur – Acceso Sur).

➤ Demografía y Perfil del Cliente:

Se analizó la población de Buin “Ver Figura 2-5. Análisis Socioeconómico.” incluyendo la densidad de población, la edad, los ingresos y otros datos demográficos relevantes descritos en los puntos más arriba.



Fuente: CBS Inmobiliaria.

Figura 2-5. Análisis Socioeconómico.

➤ Costos y Disponibilidad de Espacios:

Considerar la disponibilidad de espacios que cumplan con los requisitos de infraestructura y capacidad para la cafetería. Los espacios ofertados van desde los 29,5 m<sup>2</sup> a 52,7 m<sup>2</sup> disponibles para ambientar de mejor manera la cafetería y recibir a los clientes.

## ^ CENTRO COMERCIAL BUIN ORIENTE BOULEVARD

**UBICADO EN**  
Camino Buin Alto Jahuel 1451, Buin

**LOCALES COMERCIALES Y OFICINAS**  
 LOCALES EN 1 PISO DESDE 29,5 M<sup>2</sup>  
 LOCALES EN 2 PISO DESDE 52,7 M<sup>2</sup>  
 OFICINAS EN 3 PISO DESDE 29,5 M<sup>2</sup>  
 OFICINAS EN 4 PISO DESDE 22,4 M<sup>2</sup>

**EL CENTRO COMERCIAL CONSIDERA**  
Estacionamiento en primer nivel y subterráneo

**EL CENTRO COMERCIAL INCORPORA**  
UN SUPERMERCADO UNIMARC, FARMACIA CRUZ VERDE  
GIMNASIO + FITNESS Y ESPACIOS PARA RESTAURANTES  
Y SERVICIOS





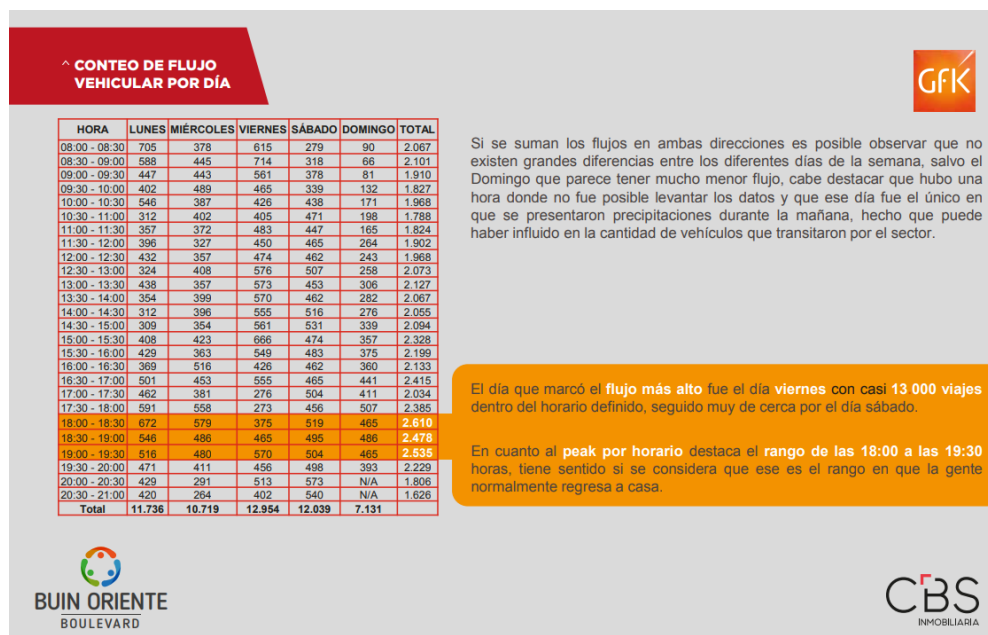



Fuente: CBS Inmobiliaria.

Figura 2-6. Características Localización Cafetería.

### ➤ Flujo de Personas y Zonas de Afluencia:

- Se analizaron los lugares con mayor flujo de tránsito en Buin Oriente, en los diferentes días y horarios de la semana.
- Se identificaron zonas de afluencia para elegir una ubicación estratégica con gran potencial de clientela.



Fuente: CBS Inmobiliaria.

Figura 2-7. Conteo Flujo Vehicular por Día.

Tras el análisis del conteo de flujo vehicular en el sector se obtuvieron los siguientes antecedentes generales:

- Mayor flujo con sentido a Buin.
- Viernes el día con más flujos, mientras que el Domingo es el con menos desplazamientos.
- Mayor cantidad de viajes provenientes de la misma comuna (Buin).
- Santiago, Puente Alto y Las Condes importantes generadores de flujos.
- Mayor flujo de vehículos de 18:00 a 19:30 horas.
- Sábado con desplazamientos homogéneos a lo largo del día.
- Viernes es el único día hábil con horario peak diferente en la tarde.
- 33,5% de los vehículos que transitan por el sector pertenecen a los grupos ABC1 o C2.
- Grupo ABC1 distribución homogénea del flujo a lo largo del día, C3 y D altamente concentrado.

➤ Seguridad y Ambiente:

- Evaluar la seguridad en diferentes áreas de Buin Oriente para elegir un lugar seguro para los clientes, en donde se encuentra a 3,2 km de distancia el retén de Carabineros de Chile Alto Jahuel. Su gran cercanía que según Google Maps se estipula un tiempo estimado de llegada en 4 minutos.

## **2.7 ANÁLISIS DE COMERCIALIZACIÓN**

Las 4P de marketing (Producto, Precio, Plaza y Promoción) es una forma efectiva de abordar los aspectos centrales de la comercialización. Estos elementos juegan un papel crucial en la estrategia de marketing de la cafetería ecológica y sustentable en Buin Oriente.

➤ **Producto:**

- Oferta de Producto: Descripción detallada de la propuesta de valor de la cafetería ecológica, resaltando la sostenibilidad, ingredientes naturales y la experiencia única que ofrece.
- Diversificación del Menú: Ofrecer una variedad de opciones de café, té, repostería y comidas saludables para atraer a diferentes segmentos de clientes.
- Presentación Atractiva: Asegurar que los productos se presenten de manera atractiva y apetitosa para generar interés y deseo en los clientes.

➤ **Precio:**

- Estrategia de Precios: Establecer precios competitivos que reflejen la calidad y la propuesta ecológica, pero que también sean accesibles para el mercado objetivo.
- Promociones y Descuentos: Ofrecer promociones especiales en ciertos momentos o descuentos para estudiantes y clientes frecuentes para fomentar la lealtad y aumentar la demanda.

➤ **Plaza:**

- Ubicación Estratégica: Seleccionar una ubicación estratégica en Buin oriente, basada en el análisis de localización previamente realizado, para garantizar la visibilidad y accesibilidad óptimas.
- Distribución Efectiva: Diseñar un diseño de tienda eficiente que facilite el flujo de clientes y la entrega de productos de manera rápida y conveniente.

➤ **Promoción:**

- Estrategias de Marketing: Utilizar estrategias de marketing digital y offline para promocionar la cafetería, incluyendo redes sociales, eventos locales, publicidad en línea y colaboraciones con influencers.

- Experiencia del Cliente: Fomentar una experiencia excepcional para el cliente, centrándose en un servicio amigable, atención personalizada y ambientes agradables que reflejen los valores ecológicos de la cafetería.
- Participación Comunitaria: Participar en eventos comunitarios y colaborar con organizaciones locales para crear una conexión con la comunidad y aumentar la visibilidad de la cafetería.

Al aplicar una estrategia bien planificada que aborde las 4P de marketing, la cafetería ecológica y sustentable en Buin Oriente se podrá promover su propuesta única, llegar a su mercado objetivo y construir una base de clientes leales que valoren la sostenibilidad y la calidad de los productos ofrecidos.

**III. CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA**

### **3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA**

El objetivo principal de este capítulo es proporcionar una visión integral de los componentes técnicos necesarios para la operación de la cafetería ecológica y sustentable, detallando la descripción y evaluación de los aspectos técnicos fundamentales para el funcionamiento del proyecto. Se incluye la definición de los procesos críticos, la estructura del personal operativo, la cuantificación de insumos y equipos requeridos, la planificación de la puesta en marcha, así como el diseño y dimensiones de las instalaciones.

#### **3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS**

A continuación, se describen los diferentes procesos que tiene la cafetería. Enfocados en proceso de ventas y proceso de inventario, aplicando un control interno de los administradores y un control externo que nos entrega la experiencia del cliente.

La combinación de control interno y retroalimentación de los clientes ayuda a mantener la calidad y eficiencia en la cafetería, lo que contribuye a su éxito a largo plazo.

##### **3.1.1 Proceso de ventas**

El control que proporciona la experiencia del cliente es esencial para evaluar la calidad del servicio, la satisfacción del cliente y la identificación de áreas de mejora. Los comentarios de los clientes y las encuestas de satisfacción son fuentes importantes de retroalimentación.

Cuando un cliente llega a la tienda y selecciona un producto, el empleado registra la venta en un cuaderno o una hoja de cálculo. Luego, se calcula el total de ventas y se lleva un registro.

- **Toma de Pedidos:** Cuando un cliente ingresa a la cafetería, un empleado toma su pedido, ya sea en la caja o directamente en una tableta o terminal de punto de venta.
- **Preparación de Bebidas y Alimentos:** El empleado y cocineros preparan las bebidas y alimentos según los pedidos de los clientes, siguiendo recetas y estándares de calidad.
- **Entrega al Cliente:** Una vez que los productos están listos, se entregan al cliente en el mostrador de recolección o se llevan a la mesa si es un servicio de consumo en el local o entrega por delivery.

- **Facturación y Cobro:** En la caja registradora, se ingresa el pedido, se calcula el total y se realiza el cobro. Los clientes pueden pagar en efectivo, con tarjeta de crédito o débito, o mediante aplicaciones de pago móvil.
- **Registro de Ventas:** Cada transacción se registra en el sistema (Punto de Venta), lo que permite llevar un seguimiento de las ventas, los productos más vendidos y los ingresos diarios.

### 3.1.2 Proceso Inventario

El control interno incluye la supervisión constante de los procesos por parte de los dueños y empleados responsables. Se aseguran de que siguen los estándares de calidad, se evitan errores en las transacciones y se mantienen en un ambiente limpio y seguro.

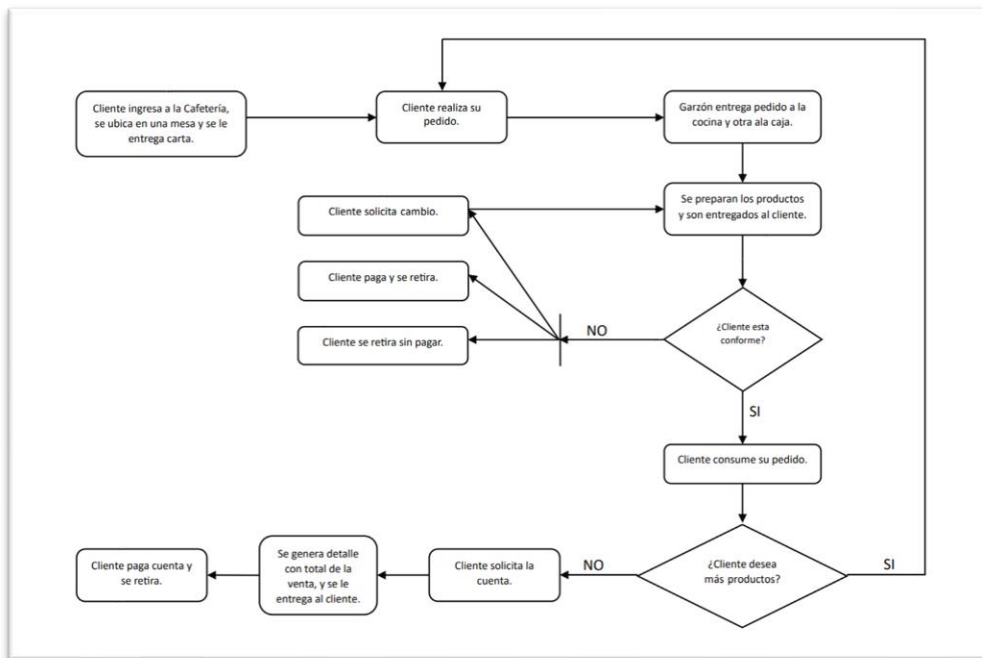
- **Recepción de Insumos:** Se recibe los insumos, como café, leche, alimentos, carnes, vegetales, vasos y otros suministros, y se verifica que cumplan con los estándares de calidad.
- **Almacenamiento:** Los insumos se almacenan en condiciones adecuadas, asegurando la frescura y evitando desperdicios.
- **Control de Stock:** Se realiza un seguimiento constante del stock de insumos, para dar cumplimiento a los pedidos realizados por los clientes.
- **Pedidos de Reposición:** Cuando el stock de un producto alcanza un nivel mínimo predefinido, se generan pedidos de reposición a los proveedores.
- **Control de Calidad:** Se verifican regularmente la calidad y la frescura de los insumos a utilizar en las preparaciones para no generar desperdicios.
- **Control de Desperdicio:** Se monitorea y controla el desperdicio de alimentos y bebidas para reducir costos y promover la sostenibilidad.

### **3.2 DIAGRAMA DE FLUJO**

En los siguientes diagramas de flujos se describen los procesos integrales de ventas e inventario de la cafetería sustentable y ecológica. Estos procesos son esenciales para garantizar una operación eficiente así pudiendo satisfacer las necesidades de los

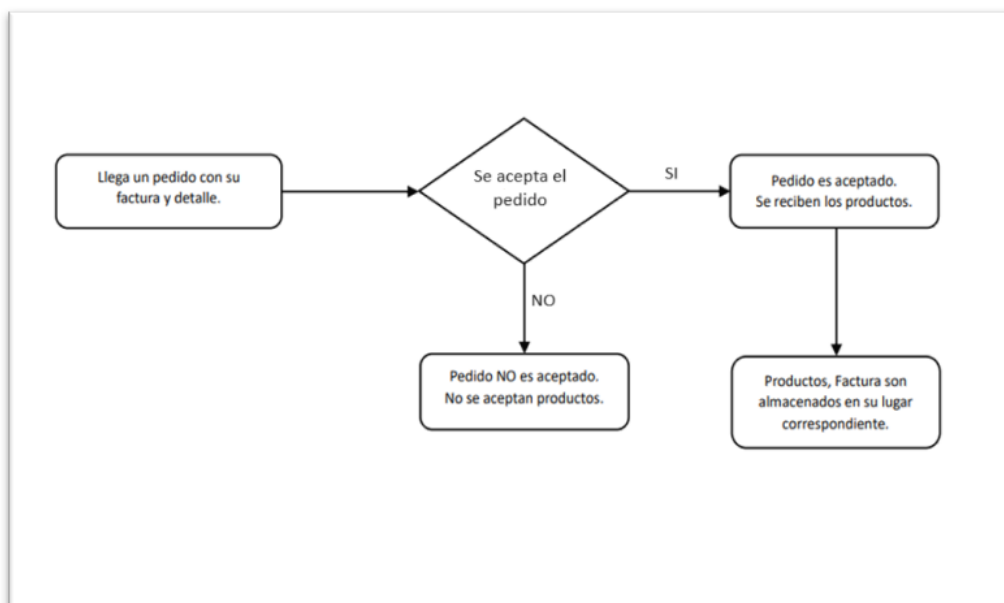
clientes. El flujo de trabajo se centra en la recepción de pedidos de los clientes, la preparación de alimentos, la gestión de inventario y la entrega de pedidos. Además, se incluye el control de calidad y el monitoreo de inventario para garantizar que la cafetería funcione sin problemas y pueda mantenerse al día con la demanda. Estos diagramas de flujos nos servirán como una herramienta útil para comprender y optimizar los procesos de ventas y gestión de inventario de la cafetería.

### 3.2.1 Diagrama de flujo ventas



Fuente: Elaboración propia.  
Figura 3-1. Diagrama Flujo Ventas.

### 3.2.2 Diagrama de flujo Inventario



Fuente: Elaboración propia.

Figura 3-2. Diagrama Flujo Inventario.

### 3.3 BALANCE DE MASA Y ENERGIA

El análisis de balance de masa “Ver Tabla 3-1. Balance Masa.” y energía “Ver Tabla 3-2. Balance Energía.” nos permitirá identificar áreas de desperdicio de materias primas y energía en la cafetería ecológica y sustentable. utilizaremos estos datos para mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y minimizar el impacto ambiental. También consideraremos la implementación de prácticas sostenibles, como el reciclaje de residuos de alimentos y la inversión en equipos de mayor eficiencia energética.

#### ➤ Análisis Balance Masa

Tabla 3-1. Balance Masa.

Entradas de Materia Prima	Salidas de Productos Terminados:
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Granos de café</li> <li>• Diferentes tipos de leche</li> <li>• Diferentes azúcares</li> <li>• Agua</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tazas de café</li> <li>• Bebidas preparadas (té, chocolate caliente, jugos naturales etc.)</li> <li>• Pasteles y alimentos preparados.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingredientes para alimentos (harina, frutas, verduras, etc.)</li> </ul>	
<p>Pérdidas o Desperdicio</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mermas en la preparación de alimentos, jugos, cafés.</li> <li>• Desechos de alimentos no vendidos.</li> </ul>	<p>Procesamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Molienda y preparación de café</li> <li>• Preparación de bebestibles.</li> <li>• Cocina y montaje de alimentos.</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia.*

➤ **Análisis Balance Energía**

*Tabla 3-2. Balance Energía.*

<p>Entrada de Energía</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Electricidad para iluminación y equipos.</li> <li>• Gas para cocinar.</li> </ul>	<p>Uso de Energía</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Consumo eléctrico de máquinas de café, iluminación, refrigeración, etc.</li> <li>• Consumo de gas para cocinar y cocción de pasteles.</li> </ul>
<p>Eficiencia Energética</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se evaluará la eficiencia de los equipos, como las</li> </ul>	<p>Gestión de Residuos de Energía</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se considerarán el manejo del calor generado por las</li> </ul>

<p>máquinas de café y los hornos, para minimizar el consumo de energía.</p>	<p>máquinas. (puede ser recuperado para calentar agua, por ejemplo).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimización en el uso de sistemas de refrigeración para minimizar el consumo de energía.</li> </ul>
---	--

*Fuente: Elaboración propia.*

### **3.4 SELECCIÓN DE EQUIPOS**

Para establecer una cafetería ecológica y sustentable, necesitaremos una variedad de equipos y maquinaria para preparar y servir café y otros productos.

#### **3.4.1 Equipos de Preparación de Café:**

- Cafetera La Pavoni Modelo Bar 2 Grupos



<p><b><u>Datos técnicos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad Caldera: 14 Lts.</li> <li>- Voltaje: 220/380 V/50 Hz.</li> <li>- Potencia: 4370 W.</li> </ul>	<p><b><u>Dimensiones:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ancho: 780 mm.</li> <li>- Profundidad: 555 mm.</li> <li>- Altura: 530 mm.</li> </ul>
---	---

- Molino Baratza Sette 30



<u>Datos técnicos:</u>	<u>Dimensiones:</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Velocidad de molienda: Espresso 3.5g/sec—Molienda filtrados 5.5g/sec</li> <li>- Tipo de muela: 40 mm Acero Cónicas</li> <li>- Capacidad de tolva 10 oz (300-400 g)</li> <li>- Capacidad de recipiente 5.5 oz (160g)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peso: 3.2 kg</li> <li>- Dimensiones (cm) 40 x 13 x 24</li> </ul>

### 3.4.2 Equipos para funcionamiento de la Cafetería

- Vitrina Refrigerada Vidrio Curvo 1.50 Mt



<u>Datos técnicos:</u>	<u>Dimensiones:</u>
Energía 220V/50Hz	Alto:1120
Potencia (w) 330	Ancho: 1500
Consumo (kw*h/day) 3	Fondo: 760

- Vitrina Pastelera Vertical 400 litros



<u>Datos técnicos:</u>	<u>Dimensiones:</u>
Volumen bruto total (Lts.) 400	Alto 189 cm
Potencia (W) 360	Ancho 52 cm
Voltaje de potencia (V) 220	Profundidad 48.5 cm
Frecuencia nominal (Hz) 50	
Temperatura (°C) 0 a 12	
Consumo de energía 60kWh/mes	

- Horno industrial a gas.



<u>Datos técnicos:</u>	<u>Dimensiones:</u>
1 cámara de gas, Acero Inox.	Dimensiones Atril (cm): 82x65x69
	Dimensiones Equipo (cm): 83 x 75 x 123
	N° Bandejas: 2 unidades 58×65 cm

- Anafe 4 platos con plancha Churrasquera Cousiño – Modelo: AN184CH



<u>Datos técnicos:</u>	<u>Dimensiones:</u>
Anafe 4 platos con plancha Churrasquera Cousiño	Alto: 85 cm
4 Parrillas de 34 x 34 cm de fierro fundido importadas.	Ancho: 103 cm
Plancha churrasquera de acero inoxidable de 34 x 68 cm.	Fondo: 68 cm
Cubierta, frente y rebalse en acero inoxidable.	Peso: 44 kg
Llaves de gas de cobre de 3 posiciones, certificadas, origen italiano de importación propia.	
Perilla de control de gas en aluminio color rojo.	
Mueble completo en acero inoxidable.	

- Amasadora



<p><u>Datos técnicos:</u></p> <p>Motor 1,5 Hp.</p> <p>Alimentación Eléctrica: 220V/50Hz.</p> <p>Consumo Eléctrico 1,5 Kw.</p>	<p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Capacidad 8 Kg masa</p> <p>Dimensiones 330 x 620 x 800 mm.</p>
---	--

- Mesón



<p><u>Datos técnicos:</u></p> <p>Mesón muro cubierta acero inoxidable reforzado.</p> <p>Patas tubulares con patín regulable y repisa de acero inoxidable.</p>	<p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Mesón de Trabajo Muro 150×60 cms.</p>
---	---

- Congeladora 418 Lts. Tapa Dura Dual Maigas



<p><u>Datos técnicos:</u></p> <p>Modelo: HS-546C</p> <p>Capacidad 412 lt.</p> <p>Tº de funcionamiento -18ºC a 10ºC.</p> <p>Alimentación Eléctrica 220V/50Hz.</p> <p>Consumo Eléctrico 0.893kWh/24h</p>	<p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Dimensiones 1420 x 740 x 825 mm.</p> <p>Peso Aproximado 55 Kg.</p>
--	--

### 3.4.3 Mobiliario Cafetería

- Mesa comedor y terrazas



<p><u>Datos técnicos:</u></p> <p>Cubierta de mesa</p> <p>Material: Madera de acacia 18mm espesor</p> <p>Colores: Natural</p>	<p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Mesa de comedor (60cmX60cmX72cm Altura)</p> <p>Material: Tubo de acero cuadrado 40X40mm</p>
<p>Sillas Tolix negro</p> <p>Color: Negro</p> <p>Material: Metal</p>	<p>Altura(cm): 85</p> <p>Altura asiento(cm): 44</p> <p>Ancho(cm): 36</p> <p>Profundidad del asiento(cm): 36</p>

- Asientos de la barra Taburetes Crossback Basic



<p><u>Datos técnicos:</u></p> <p>Material asiento: Madera</p>	<p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Alto total taburete: 103cm</p>
---	--

Peso máximo soportado: 140kgs	Ancho asiento: 37cm Profundidad asiento: 40cm Altura del suelo al asiento: 76cm Altura respaldo: 28cm Ancho respaldo: 47cm
-------------------------------	--

- Caja Registradora Casio SE-S2000



<p><u>Datos técnicos:</u></p> <p>Registradora simple y poderosa, diseñada especialmente para un fácil uso.</p> <p>Backlight, pantalla LCD y función de ayuda para explicar tareas comunes, son algunas de las características de esta nueva registradora.</p> <p>Autorizada a SII: SI</p>	<p><u>Dimensiones:</u></p> <p>Impresores térmicos: 400x450x213</p>
---	--

Tabla 3-3. Costos de Equipos y Mobiliarios.

<b>Detalle Equipos y Mobiliario</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total \$</b>	<b>Costo Total UF</b>
Cafetera La Pavoni Modelo Bar 2 Grupos	1	\$ 6.590.990	\$ 6.590.990	181,13
Molino Baratza Sette 30	1	\$ 277.311	\$ 277.311	7,62
Vitrina Refrigerada Vidrio Curvo 1.50 Mt	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	35,73
Vitrina Pastelera Vertical 400 litros	1	\$ 2.029.170	\$ 2.029.170	55,76
Horno industrial a gas	2	\$ 344.244	\$ 688.488	18,92
Anafe 4 platos con plancha Churrasquera	1	\$ 664.106	\$ 664.106	18,25
Amasadora 8 kg	1	\$ 436.990	\$ 436.990	12,01
Mesón de Trabajo Muro 150×60 cm.	2	\$ 129.990	\$ 259.980	7,14
Congeladora 418 Lts. Tapa Dura Dual Maigas	1	\$ 327.790	\$ 327.790	9,01
Mesa Comedor	8	\$ 119.900	\$ 959.200	26,36
Pack 4 Taburetes Crossback Basic	1	\$ 157.975	\$ 157.975	4,34
Caja registradora	1	\$ 327.725	\$ 327.725	9,01
Vajilla y utensilios (cocina - atención clientes)	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	82,44
<b>Total</b>			<b>\$ 17.019.725</b>	<b>468</b>

Fuente: Elaboración propia.

#### 3.4.4 Detalle mobiliario administrativo seleccionado

El mobiliario administrativo elegido comprende los elementos esenciales que permitirán a la pastelería llevar a cabo sus operaciones de manera eficiente. “Ver Tabla 3-4. Costos Mobiliario Administrativo.”

Tabla 3-4. Costos Mobiliario Administrativo.

<b>Mobiliario Administrativo para la Cafetería</b>				
<b>Artículo</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario \$</b>	<b>Costo Total \$</b>	<b>Costo Total UF</b>
Silla oficina ergonómica	1	\$ 70.000	\$ 70.000	1,9
Impresora	1	\$ 230.000	\$ 230.000	6,3
Notebook	1	\$ 500.000	\$ 500.000	13,7
Mueble archivador	1	\$ 135.000	\$ 135.000	3,7
Mueble Kardex	1	\$ 45.000	\$ 45.000	1,2
Insumos de oficina	1	\$ 100.000	\$ 100.000	2,7
<b>Total</b>			<b>\$1.080.000</b>	<b>29,7</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 3.4.5 Detalle de arriendo de la propiedad seleccionada

La elección de la ubicación es en la comuna de Buin Oriente, esto implicó la necesidad de arrendar un local, y el costo de arriendo "Ver Tabla 3-5. Costo Arriendo Propiedad." de la representa el gasto mensual que la Cafetería debe afrontar por el uso de este inmueble. El monto que se debe pagar es fijo y la propiedad está situada en la calle Camino Buin Alto Jahuel #1451.

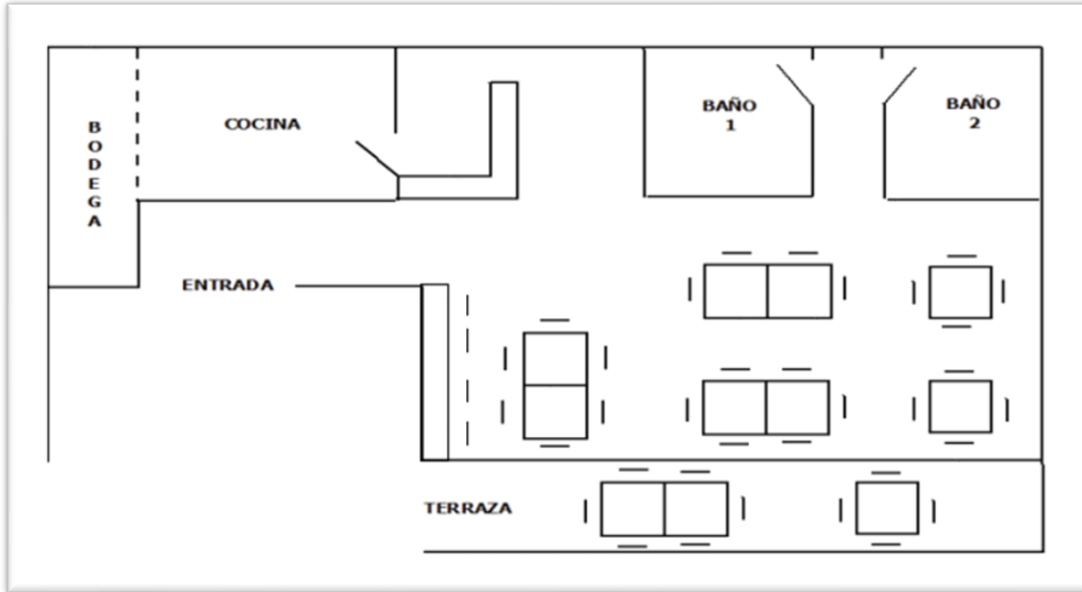
Tabla 3-5. Costo Arriendo Propiedad.

<b>Arriendo</b>	<b>Costo Mensual \$</b>	<b>Costo Mensual UF</b>
Arriendo local	\$ 600.000	16,48

Fuente: Elaboración propia.

### 3.5 LAY – OUT

En cuanto a la infraestructura del local, la cafetería consta con 1 barra, 7 mesas para la atención de sus clientes. 5 de estas mesas en el interior y 2 en el exterior. Y por supuesto con una cocina y bodegas como se muestra en la figura. "Ver Figura 3-3. Lay-Out Cafetería."



*Fuente: Elaboración propia.  
Figura 3-3. Lay-Out Cafetería.*

### **3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.**

#### **3.6.1 Composición del brunch**

Siendo el mayor atractivo del proyecto, el brunch se pensó de la siguiente manera:

Primero, permitir al cliente elegir una de las cinco opciones de plato de fondo existentes (Pollo Frito con Biscuits, Camarones en Salsa Picante, Omelette, Panqueques con Frutas, o Quiche). Luego, la idea es que el cliente pueda servirse de un pequeño buffete de hors d'oeuvres, y bebestibles. Se estimó un consumo por persona, teniendo en cuenta la porción que recibirán de plato de fondo.

#### **3.6.2 Materias primas de producción**

Trataremos de abastecernos de materias primas locales para la cafetería, es importante establecer relaciones sólidas con proveedores locales confiables. A continuación, se describen tipos de materias primas comunes y proveedores locales:

- **Frutas y Verduras:** Para ingredientes frescos como frutas y verduras, consideraremos comprar a agricultores locales, mercados agrícolas o distribuidores de productos frescos de la región.
- **Leche y Productos Lácteos:** Buscaremos hacer acuerdos con granjas lecheras locales o empresas lácteas que ofrezcan productos frescos y de alta calidad.
- **Pan y Productos Horneados:** Buscamos ayudar a panaderías locales o proveedores de productos horneados frescos que puedan suministrarte pan y otros productos horneados diariamente.
- **Huevos:** Adquiriremos huevos de granjas locales que se especialicen en la producción de huevos frescos y de calidad.
- **Miel y Azúcar:** Se buscarán apicultores locales para la miel y productores o empresas que procesen azúcar localmente.
- **Productos de Panadería y Repostería:** Para ingredientes como harina, azúcar glass, y otros productos de repostería, contacta a proveedores de suministros de repostería locales.
- **Frutos Secos y Semillas:** Ofreceremos un mix de semillas como granola, yogur con nueces, o productos con frutos secos, busca proveedores de frutos secos locales.
- **Hierbas y Especias:** Algunas hierbas y especias pueden ser cultivadas localmente o adquiridas a través de distribuidores regionales.
- **Bebestibles Artesanales:** Ofreceremos cervezas artesanales, como cerveza local o colaboración con cervecerías o productores de locales.
- **Productos Orgánicos:** Buscáremos agricultores locales certificados como orgánicos o tiendas que ofrezcan productos orgánicos de la región.
- **Productos de Confeitería y Chocolate:** Productores de chocolates y dulces, trataremos de tener colaboradores chocolaterías locales o fabricantes de dulces artesanales en nuestra área cercana y local.

### **3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO**

La cafetería para ser una de las más exitosa, debemos equilibrar la flexibilidad para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes con un alto rendimiento en términos

de calidad, servicio, eficiencia y rentabilidad. La capacidad de adaptarnos a las tendencias del mercado y ofrecer experiencias de calidad son clave para el éxito a largo plazo de nuestra cafetería.

### **3.8 CONSUMOS DE ENERGÍA Y SERVICIOS**

El consumo de energía y servicios en la cafetería se adapta a las necesidades de la operación. Esto implica la necesidad de energía eléctrica, suministro de agua, sistemas de seguridad, conectividad telefónica e internet. En cuanto a la provisión de energía eléctrica, se prevé utilizar una conexión monofásica convencional de 220[V], lo cual está disponible en la ubicación seleccionada para el local. La demanda de energía abarca la iluminación, que incluye el letrero luminoso, así como el funcionamiento de los equipos esenciales para la operación general. "Ver Tabla 3-6. Costos Servicios."

Para el agua se calcula un consumo estándar de 10 [m<sup>3</sup>] al mes.

El sistema de alarma corresponde a servicio de televigilancia.

- Alumbrado : 150 KW
- Equipos : 35 KW
- Total de potencia : 185 KW

*Tabla 3-6. Costos Servicios.*

<b>SERVICIOS</b>			
<b>Servicios</b>	<b>Gasto Mensual (\$)</b>	<b>Gasto Anual (\$)</b>	<b>UF</b>
Energía Eléctrica	\$35.000	\$420.000	11,542
Agua	\$30.000	\$360.000	9,8934
Arriendo	\$600.000	\$7.200.000	197,87
Alarma	\$25.000	\$300.000	8,2445
Teléfono e Internet	\$33.477	\$401.724	11,04
<b>TOTAL</b>	<b>\$723.477</b>	<b>\$8.681.724</b>	<b>238,59</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

### **3.9 PROGRAMAS DE TRABAJO Y TURNOS**

La gestión de personal desempeña un papel fundamental en el funcionamiento de la Cafetería. Se ha previsto contar con un equipo de personal fijo que abarcará las áreas de administración, almacén y producción, asegurando un adecuado funcionamiento en todas las etapas del proceso.

El horario de funcionamiento de la Cafetería será diario, con una programación de jornadas laborales establecidas de la siguiente manera:

De lunes a jueves, el horario será de 10:00 a 13:00 horas, y luego de 14:00 a 18:00 horas.

Los viernes a Domingo, la Cafetería estará abierta de 10:00 a 13:00 horas y luego de 14:00 a 19:30 horas.

Un día libre por semana para el personal, en sistema de rotación.

Esto completa una carga laboral de 45 horas semanales, garantizando una atención adecuada a nuestros clientes.

### **3.10 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.**

- **Gerente General**

**Descripción del Puesto:**

- Se encarga de la organización interna de la empresa incluyendo Recursos Humanos, Contabilidad, el área comercial y ventas. Realiza las funciones de organización, coordinación, control de las actividades que se efectúan en la cafetería. Está a cargo de la solicitud de compra de equipos, materiales, y mercancía. Supervisa los gastos mensuales, ventas, costos, inventarios, y asiste en la contratación del personal.
- **Tareas:**
  - Definir y controlar el cumplimiento de la misión de las divisiones
  - Administrar los recursos humanos, financieros, y materiales para el cumplimiento de la planificación
  - Lograr niveles de eficiencia productiva que permitan entregar los productos y

servicios en tiempo y forma a los clientes

- Promover el desarrollo de nuevas capacidades en los productos y servicios establecidos en su misión
- Organizar las tareas de los supervisores del local (recibo de productos, inventarios, costeo, cierre de caja)
- Solicita información y realiza los pedidos de equipos y materiales según sea la necesidad.
- Recibe y analiza el informe de estado de resultado de la cafetería.
- Recibe la información de la venta diaria
- Llevar a cabo actividades de mercadeo y comercialización de productos

➤ **Requisitos:**

- Mayor de 30 años.
- Mínimo dos años de experiencia en puestos similares en Alimentos y Bebidas
- Estudios profesionales en Administración de Empresas o carreras afines
- Excelente presentación personal
- Amplio conocimiento en Microsoft Office

➤ **Habilidades:**

- Facilidad de trabajar en equipo
- Iniciativa y atención a los detalles
- Capacidad de tomar decisiones
- Habilidad de trabajar bajo presión
- Flexibilidad de horarios

• **Supervisor**

**Descripción de Puesto**

- Encargado de tienda y de los aspectos operacionales de la misma. El supervisor de tienda es el jefe directo de los trabajadores de línea y encargado que todos los estándares sean cumplidos para asegurar la calidad y satisfacción del cliente.

➤ **Tareas:**

- Realización de pedidos de materia prima

- Recibimiento de pedidos de productos
- Control de costos a través de inventarios semanales
- Control de línea de calidad de productos
- Encargado de realizar apertura y cierre de caja diarios
- Resuelve consultas y problemas que pueda tener el personal
- Constante evaluación sobre el desempeño del personal
- Creación de horarios del personal

➤ **Requisitos**

- Mayor de edad
- Mínimo dos años de experiencia en Alimentos y Bebidas, y estudios profesionales en Administración de Empresas o carreras afines.
- Cuatro años de experiencia en alimentos y bebidas
- Excelente presentación personal
- Conocimiento en Microsoft Office

➤ **Habilidades**

- Facilidad de trabajar en equipo
- Iniciativa y atención a los detalles
- Capacidad de tomar decisiones
- Habilidad de trabajar bajo presión
- Flexibilidad de horarios

● **Cocinero**

**Descripción del puesto**

- Persona a cargo de la preparación de sándwiches y del brunch servidos en la cafetería.
- Se asegura de cumplir con los estándares, de esta manera brindándole al cliente comida de calidad en todo momento.
- **Tareas:**
  - Asegura buen funcionamiento de la cocina
  - Elaboración y preparación de alimentos de acuerdo con el montaje y las

especificaciones.

- Preparación de materia prima con antelación
- Se asegura de mantener el área de trabajo limpia y ordenada en todo momento.
- Mantiene mise en place
- Colabora en el control de costos e inventarios, almacenar, y conservar los alimentos adecuadamente.
- Revisa la materia prima y comunica cualquier eventualidad
- Cuidado de higiene y salud alimentaria

➤ **Requisitos:**

- Mayor de edad
- Mínimo dos años de experiencia en cocina
- Excelente presentación personal

➤ **Habilidades:**

- Facilidad de trabajar en equipo
- Iniciativa y atención a los detalles
- Capacidad de tomar decisiones
- Habilidad de trabajar bajo presión
- Flexibilidad de horarios

● **Barista**

**Descripción del puesto**

- Preparación de las bebidas tanto calientes como jugos solicitados por los clientes. Debe conocer las propiedades del café e información general del mismo.
- **Tareas**
  - Hacer y servir las bebestibles tanto calientes como heladas.
  - Mantener área de trabajo limpia y ordenada en todo momento.
  - Mantenimiento de la máquina de café, licuadora, y demás equipo de la barra.
  - Moler los granos de café.
  - Colabora en el control de costos e inventarios, almacenar, y

conservar los alimentos adecuadamente.

- Prepara según los estándares de la tienda.
- Se asegura que todos los clientes reciban la misma calidad, desde el primero hasta el último

➤ **Requisitos:**

- Mayor de edad
- Conocimiento en preparación de café
- Mínimo 1 año de experiencia
- Excelente presentación personal

➤ **Habilidades**

- Facilidad de trabajar en equipo
- Iniciativa y atención a los detalles
- Capacidad de tomar decisiones
- Habilidad de trabajar bajo presión
- Flexibilidad de horarios

• **Mesero**

**Descripción de puesto**

- Persona que tiene el contacto principal con el cliente, asegurándose que desde el primero hasta el último reciban una atención excepcional. Cuida los detalles del servicio y de la hospitalidad que reciben los clientes.

➤ **Tareas:**

- Mantener el salón y mesas ordenadas y limpias en todo momento
- Tener descansos abastecidos y ordenados
- Realizar tareas de limpieza del salón según sea la necesidad
- Conocer la carta a profundidad, así como las preparaciones de todos los productos

➤ **Requisitos:**

- Mayor de edad
- Con o sin experiencia en servicio

- Excelente presentación personal
- Estudios, Enseñanza completa

➤ **Habilidades:**

- Facilidad de trabajar en equipo
- Iniciativa y atención a los detalles
- Capacidad de tomar decisiones
- Habilidad de trabajar bajo presión
- Flexibilidad de horarios

Tabla 3-7. Costos Sueldos Personal.

<b>SUELDOS</b>			
<b>Cargo</b>	<b>Remuneración Mensual (\$)</b>	<b>Remuneración anual (\$)</b>	<b>UF</b>
Gerente General	\$2.500.000	\$30.000.000	824,45
Supervisor	\$1.200.000	\$14.400.000	395,73
Cocinero	\$800.000	\$9.600.000	263,82
Barista	\$700.000	\$8.400.000	230,84
Mesero	\$550.000	\$6.600.000	181,38
<b>TOTAL</b>	<b>\$5.750.000</b>	<b>\$69.000.000</b>	<b>1896</b>

Fuente: Elaboración propia.

### **3.11 INVERSIONES DE EQUIPOS**

Se trata de inversiones destinadas a respaldar el proceso de transformación de los insumos y a facilitar el funcionamiento regular del negocio. Estos activos están sujetos a depreciación, con la excepción de los bienes raíces.

A continuación "Ver Tabla 3-8. Activos Tangibles.", se muestra un resumen de los activos tangibles, la inversión en remodelación del inmueble, maquinaria, utensilios y mobiliario.

Tabla 3-8. Activos Tangibles.

<b>Activos Tangibles</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Costo Total \$</b>	<b>Costo total UF</b>
Maquinaria	\$ 17.019.725	467,73
Mobiliario	\$ 1.080.000	29,68
<b>Total</b>	<b>\$ 18.099.725</b>	<b>497,4</b>

Fuente: Elaboración propia.

- **Costos Fijos**

Se refieren a los costos mensuales que se mantienen constantes, incluso si hay variaciones en los niveles de servicio. “Ver Tabla 3-9. Gastos Fijos.”

Tabla 3-9. Gastos Fijos.

<b>Gastos Fijos</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total Anual \$</b>	<b>Total Anual UF</b>
Remuneración Personal	\$ 5.750.000	\$69.000.000	1896,23
Insumos Administrativos	\$ 75.000	\$ 900.000	24,73
Arriendo	\$ 600.000	\$ 7.200.000	197,87
Internet	\$ 33.477	\$ 401.724	11,04
Alarma	\$ 25.000	\$ 300.000	8,24
<b>Total</b>	<b>\$6.483.477</b>	<b>\$77.801.724</b>	<b>2138,11</b>

Fuente: Elaboración propia.

### **3.12 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA**

En este punto, se detallan los costos necesarios para el inicio de operaciones de la empresa, los cuales incluyen:

- **Puesta en marcha:** Esta categoría engloba todos los gastos relacionados con la implementación y la infraestructura inicial. Esto comprende, además, los costos asociados a la constitución legal de la empresa, trámites y registros.
- **Página web:** Se refiere al costo de desarrollar y mantener un sitio web. Dado que se trata de una empresa nueva, tener presencia en línea a través de una página web resulta fundamental para una entrada exitosa en el mercado, así como para una buena gestión en redes sociales.
- **Publicidad:** Se incluyen aquí los gastos relacionados con la impresión de folletos, logotipos y otros materiales publicitarios que contribuirán a aumentar la visibilidad de la cafetería y llegar a un público más amplio. “Ver Tabla 3-10. Gastos Marketing.”

Es importante tener en cuenta estos costos iniciales para garantizar un lanzamiento efectivo de la cafetería en el mercado.

Tabla 3-10. Gastos Marketing.

<b>Gastos Marketing</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total UF</b>
Página web	\$ 7.500	0,21
Nombre dominio	\$ 8.500	0,23
Diseño y desarrollo web	\$ 130.000	3,57
<b>Total</b>	<b>\$146.000</b>	<b>4,01</b>

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se describen los costos de Puesta Marcha e Instalación.

Tabla 3-11. Gastos Puesta Marcha.

<b>Gastos Puesta Marcha</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Total Mensual</b>	<b>Total UF</b>
Mes de Garantía	\$ 600.000	<b>16,49</b>
Abogado	\$ 200.000	<b>5,50</b>
Notaría	\$ 70.000	<b>1,92</b>
Remodelación	\$ 5.000.000	<b>137,41</b>
Publicación Diario Oficial	\$ 50.000	<b>1,37</b>
Marketing y página web	\$ 146.000	<b>4,01</b>
Patente Comercial	\$ 975.000	<b>26,79</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 7.041.000</b>	<b>193,50</b>

Fuente: Elaboración propia.

### **3.13 COSTOS DE IMPREVISTOS**

Los costos imprevistos se refieren a gastos inesperados que pueden surgir en cualquier etapa de la implementación del proyecto, ya sea durante la construcción o la puesta en marcha. Para abordar estos imprevistos, se ha decidido asignar un margen del 15 % sobre el valor total de la inversión inicial, destinado a cubrir posibles contingencias inesperadas. Este enfoque permite estar preparados para afrontar cualquier problema fortuito que pueda surgir a lo largo del proyecto. "Ver Tabla 3-12. Costo Imprevisto."

Tabla 3-12. Costo Imprevisto.

Costos Imprevisto	Total \$	Imprevisto \$	Total UF
Activos tangibles	\$ 18.099.725	\$ 2.714.959	74,61
Puesta marcha	\$ 6.295.000	\$ 944.250	25,95
Capital trabajo	\$8.102.437	\$ 1.215.366	33,40
<b>Total</b>	<b>\$ 32.497.162</b>	<b>\$ 4.874.574</b>	<b>133,96</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 3.14 DETERMINACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo forma parte importante de la estructura de inversión de la empresa y se define como el capital de liquidez, es el monto que se reserva para solucionar problemas del funcionamiento normal de la cafetería. Para determinar el capital de trabajo se utilizará el método de déficit máximo acumulado pues es el más exacto de los tres métodos disponibles (método contable y método del periodo de desfase), al determinar el máximo déficit que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos y considera la posibilidad real de que durante el periodo de desfase se produzcan tanto estacionalidades en la producción como ingresos que permitan financiar parte de los egresos proyectado, para esto se considera el primer año operacional (12 meses), y el mes 1 es donde se genera el mayor déficit de \$8.102.437.

Tabla 3-13. Detalle Capital Trabajo

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
Ingresos	0	\$ 14.727.273	\$14.727.273	\$ 14.727.273	\$ 14.727.273	\$14.727.273
Egresos						
Materiales	\$ 1.028.960	\$ 1.039.250	\$ 1.049.642	\$ 1.060.139	\$ 1.070.740	\$ 1.081.447
Mano de obra	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000
Suministros	\$ 723.477	\$ 730.712	\$ 738.019	\$ 745.399	\$ 752.853	\$ 760.382
Arriendo	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Total egresos	\$ 8.102.437	\$ 8.119.961	\$ 8.137.661	\$ 8.155.538	\$ 8.173.593	\$ 8.191.829
Resultado	<b>-\$8.102.437</b>	\$ 6.607.311	\$ 6.589.612	\$ 6.571.735	\$ 6.553.680	\$ 6.535.444
Máx. acumulado	<b>-\$8.102.437</b>	<b>-\$1.495.126</b>	\$ 5.094.486	\$ 11.666.221	\$ 18.219.901	\$24.755.345

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3-14. Detalle Capital trabajo

Detalle	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
<b>Ingresos</b>	\$14.727.273	\$ 14.727.273	\$14.727.273	\$ 14.727.273	\$ 14.727.273	\$ 14.727.273
<b>Egresos</b>						
<b>Materiales</b>	\$ 1.092.262	\$ 1.103.184	\$ 1.114.216	\$ 1.125.358	\$ 1.136.612	\$ 1.147.978
<b>Mano de obra</b>	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000	\$ 5.750.000
<b>Suministros</b>	\$ 767.985	\$ 775.665	\$ 783.422	\$ 791.256	\$ 799.169	\$ 807.160
<b>Arriendo</b>	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
<b>Total egresos</b>	\$ 8.210.247	\$ 8.228.850	\$ 8.247.638	\$ 8.266.615	\$ 8.285.781	\$ 8.305.138
<b>Resultado</b>	\$ 6.517.026	\$ 6.498.423	\$ 6.479.635	\$ 6.460.658	\$ 6.441.492	\$ 6.422.134
<b>Máx. acumulado</b>	\$31.272.370	\$ 37.770.793	\$44.250.428	\$ 50.711.086	\$ 57.152.578	\$ 63.574.712

Fuente: Elaboración propia.

### **3.15 INVERSIÓN TOTAL**

En la siguiente tabla "Ver Tabla 3-15. Inversión Inicial Total." se muestra el capital solicitado como inversión inicial, en base a los requerimientos del proyecto.

Tabla 3-15. Inversión Inicial Total.

<b>Inversión Inicial Total</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Total \$</b>	<b>Total UF</b>
Activos tangibles	\$ 18.099.725	497,41
Puesta marcha	\$ 6.295.000	173,00
Capital trabajo	\$ 8.102.437	222,67
Costo Imprevisto	\$ 4.874.574	133,96
<b>Total</b>	<b>\$ 37.371.736</b>	<b>1027,03</b>

Fuente: Elaboración propia.

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

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

##### **4.1 ADMINISTRATIVA**

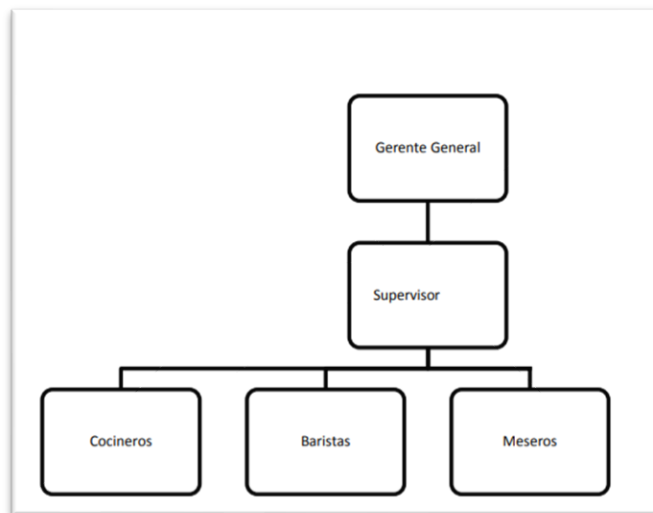
En este capítulo, se llevará a cabo un análisis exhaustivo de todos los aspectos legales y administrativos con el fin de determinar la viabilidad del proyecto de acuerdo con la legislación vigente en Chile. En cuanto a las regulaciones legales, se examinarán las normativas y obligaciones tributarias que la cafetería debe cumplir para su apertura y funcionamiento. Este análisis permitirá evaluar si el proyecto cumple con todos los requisitos legales, fiscales y ambientales necesarios para su operación.

##### **4.1.1 Prefactibilidad Personal**

En la cafetería, la importancia de la mano de obra va más allá de simplemente ser un componente de los costos operativos, es un factor crítico que influye en la calidad de los productos, la eficiencia de la producción y, en última instancia, el éxito del proyecto.

##### **4.1.2 Estructura organizacional**

En este ítem “Ver Figura 4-1. Estructura Organizacional.”, se define la estructura organizativa necesaria para que cada individuo desempeñe su función de acuerdo con la posición para la que fue contratado.



*Fuente: Elaboración propia.  
Figura 4-1. Estructura Organizacional*

#### 4.1.3 Sistemas de información administrativos

Dada la estructura organizativa relativamente plana y altamente dinámica de la cafetería, es imperativo contar con un sistema de información administrativo rápido y eficaz que respalde los procedimientos en todas las áreas del negocio. Para lograrlo, se implementará un software de gestión administrativa que abarcará el control de insumos, el registro de compras de clientes, el seguimiento de inventarios específicos de productos para la cafetería, el historial de ventas, la gestión de remuneraciones, la contabilidad, las órdenes de compra a proveedores y la solicitud de pedidos.

La capacitación del personal en el uso de este software será un componente fundamental para garantizar su correcto funcionamiento y maximizar su eficiencia. Esto asegurará que todos los miembros del equipo puedan aprovechar al máximo las capacidades de la herramienta y contribuir al óptimo desempeño de la cafetería.

#### 4.1.4 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos

A continuación, se detallan los cargos y perfiles de las personas que trabajan en la cafetería, junto con sus respectivos sueldos.

- Gerente General

<b>Nombre del cargo:</b>	<b>Gerente General</b>	
<b>Competencias Básicas del Cargo</b>		
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>	
Titulo Ingeniero Comercial, Ingeniero Industrial, Ingeniero Ejecución.	Experiencia acreditada en cargos similares en el rubro del Negocio.	
<b>Habilidades</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo y Motivación</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Planificación y Organización</li> </ul>		

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pensamiento crítico y creativo</li> <li>- Solución a problemas y conflicto</li> <li>- Responsable</li> </ul>
<b>Responsabilidades del Cargo</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Conocer, ejecutar y controlar los procedimientos de la Cafetería.</li> <li>2) Contribuir al logro de los Objetivos y Metas.</li> <li>3) Llevar control mensual de ventas y stock.</li> </ol>

- Supervisor

<b>Nombre del cargo:</b>	<b>Supervisor</b>	
<b>Competencias Básicas del Cargo</b>		
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>	
<p style="text-align: center;">Titulo Ingeniero Comercial, Ingeniero Industrial, Ingeniero de Ejecución.</p>	<p>Mínimo 2 años de experiencia acreditada en cargos similares manejo de personal.</p>	
<b>Habilidades</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo y Motivación</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Responsable</li> </ul>		
<b>Responsabilidades del Cargo</b>		
<p>Encargado de la gestión general de la cafetería, incluyendo la supervisión del personal, la toma de decisiones y la gestión de proveedores. Debe tener experiencia en la industria de la hostelería y habilidades de liderazgo.</p>		

- Cocinero

<b>Nombre del cargo:</b>	<b>Cocinero</b>
<b>Competencias Básicas del Cargo</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Titulo Técnico Profesional Gastronomía	Mínimo 2 años de experiencia acreditada en cargos similares en industria cocina y repostería.
<b>Habilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Responsable</li> <li>- Iniciativa y atención a los detalles</li> </ul>	
<b>Responsabilidades del Cargo</b>	
Responsable de la preparación de los requerimientos en la cocina, panes y otros productos horneados. Debe tener experiencia en repostería, conocimientos en la creación de recetas y habilidades en decoración de platos.	

- Barista

<b>Nombre del cargo:</b>	<b>Barista</b>
<b>Competencias Básicas del Cargo</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Titulo Técnico, Certificaciones.	Mínimo 1 año de experiencia en preparación de bebestibles calientes y fríos.
<b>Habilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Habilidad de trabajar bajo presión</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Responsable y puntual</li> </ul>	

- Buenas habilidades comunicacionales
<b>Responsabilidades del Cargo</b>
Responsable de preparar café y bebestibles especializadas, así como de garantizar la calidad y presentación de estas. Debe ser un experto en la preparación de café, tener habilidades y brindar un servicio excepcional al cliente.

- **Meseros**

<b>Nombre del cargo:</b>	<b>Mesero</b>
<b>Competencias Básicas del Cargo</b>	
<b>Educación</b>	<b>Experiencia</b>
Enseñanza Media Completa	Con o sin experiencia en atención de clientes
<b>Habilidades</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Buenas Habilidades Comunicacionales</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Responsable</li> </ul>	
<b>Responsabilidades del Cargo</b>	
Encargado de atender a los clientes, tomar pedidos, servir alimentos y bebidas, y mantener el área de comedor limpia y ordenada. Debe tener habilidades en atención al cliente y servicio eficiente.	

A continuación, se muestra el desglose de las remuneraciones del personal “*Ver Tabla 4-1. Sueldos Personal.*” que formará parte de la operación de la cafetería, según los cargos mencionados previamente.

Tabla 4-1. Sueldos Personal.

<b>SUELDOS PERSONAL</b>			
<b>Cargo</b>	<b>Remuneración Mensual (\$)</b>	<b>Remuneración anual (\$)</b>	<b>UF</b>
Gerente General	\$2.500.000	\$30.000.000	824,45
Supervisor	\$1.200.000	\$14.400.000	395,73
Cocinero	\$800.000	\$9.600.000	263,82
Barista	\$700.000	\$8.400.000	230,84
Mesero	\$550.000	\$6.600.000	181,38
<b>TOTAL</b>	<b>\$5.750.000</b>	<b>\$69.000.000</b>	<b>1896</b>

Fuente: Elaboración propia.

## **4.2 LEGAL**

El funcionamiento de cualquier empresa está intrínsecamente ligado a las leyes, reglamentos, decretos y otros elementos normativos que rigen un país. Estos factores establecen una serie de condiciones que pueden ser tanto favorables como restrictivas, y que inevitablemente afectan de diversas maneras a cualquier proyecto.

En este contexto, resulta imperativo realizar un análisis exhaustivo de la viabilidad legal del proyecto de la cafetería. Esto implica evaluar si el negocio puede operar en conformidad con las exigencias legales y normativas vigentes, sin incurrir en posibles infracciones. No solo garantiza la observancia de la ley, sino que también contribuye a la sostenibilidad y éxito a largo plazo del proyecto, al evitar complicaciones legales y asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones legales pertinentes.

### **4.2.1 Marco legal vigente nacional**

En este punto del proyecto, se llevará a cabo una serie de reglamentos y disposiciones que integran el marco legal vigente a nivel nacional. Para ello, se deben cumplir con una serie de trámites y gestiones en diferentes entidades, tales como la I. Municipalidad de Buin, el Conservador de Bienes Raíces, el Servicio de Impuestos Internos, la Inspección del Trabajo, entre otras, con el propósito de garantizar el cumplimiento de las normativas legales que son aplicables al proyecto. Estas diligencias son esenciales para asegurar la operación legal y sin inconvenientes de la

Cafetería, evitando posibles conflictos o sanciones derivadas de incumplimientos legales.

- Municipalidad de Buin, encargada de los permisos pertinentes para la apertura de la cafetería.
- Conservador de Bienes Raíces, institución que deberá registrar la sociedad que se forme para el correcto funcionamiento de la comercializadora. A su vez, velará por la relación que se deba tener con notarías, para realizar las certificaciones, contratos, etc. y todo lo necesario para la constitución de la sociedad y afines.
- Servicio de Impuestos Internos, cuya misión es otorgar la iniciación de actividades y velar por los impuestos a los cuales deba atenderse el proyecto.
- Inspección del Trabajo, ente fiscalizador en materia laboral. El proyecto deberá contemplar contratos y las exigencias propias del mismo, a fin de dar cumplimiento a las normas impuestas.

Es fundamental destacar que la interacción con otras instituciones en el proyecto es de suma importancia, ya que su omisión podría tener un impacto significativo en su desarrollo. Entre estas instituciones de relevancia se encuentran entidades financieras, Administradoras de Fondos de Pensión, Isapre o Fonasa, entre otras. La interacción y el cumplimiento de requisitos con estas instituciones pueden influir en aspectos como la financiación, los beneficios de salud para los empleados y otras consideraciones cruciales para la operación exitosa y sostenible del proyecto.

#### 4.2.2 Políticas de desarrollo industrial

La sociedad que los inversionistas establecen para llevar a cabo este proyecto implica que las ganancias generadas en el mismo se distribuirán de manera equitativa entre todos los socios. Cada miembro tendrá libertad para tomar sus propias decisiones con respecto a las inversiones que realice en otros proyectos, sin restricciones impuestas por la sociedad.

#### 4.2.3 Aspectos legales del giro del proyecto

Para establecer una empresa, es necesario obtener una patente comercial otorgada por la municipalidad correspondiente. Este proceso implica seguir una serie de trámites que se realizan en etapas específicas. A continuación, se describe de manera general el proceso de obtención de una patente comercial.

**Definición del Giro Comercial:** En primer lugar, se debe definir claramente el giro o actividad comercial que la empresa llevará a cabo. Es importante elegir la clasificación adecuada según el giro definido.

**Solicitud de Patente:** Una vez que se ha definido el giro, se procede a solicitar la patente comercial a la municipalidad correspondiente. Esto suele implicar la presentación de documentación, formularios y pagos correspondientes.

**Evaluación de la Solicitud:** La municipalidad revisa la solicitud y verifica que se cumplan todos los requisitos y documentos necesarios. En esta etapa, se pueden realizar inspecciones en el lugar de la actividad comercial para asegurar que cumpla con las regulaciones locales.

**Pago de Tasas:** Se debe pagar una tasa de patente comercial, cuyo monto puede variar según la ubicación y el tamaño de la empresa.

**Emisión de Patente:** Una vez aprobada la solicitud y realizado el pago correspondiente, la municipalidad emite la patente comercial, que otorga el derecho legal para operar la empresa en la jurisdicción municipal.

**Renovación Anual:** Las patentes comerciales suelen tener una duración anual y deben renovarse anualmente. La renovación implica el pago de tasas y la actualización de la información de la empresa.

### **4.3 SOCIETARIA**

#### 4.3.1 Relación entre los inversionistas

La constitución de la sociedad establece la estructura contractual que regirá la relación entre los accionistas o socios del proyecto. En este caso, el proyecto se estructurará como una sociedad anónima. Esto significa que la responsabilidad de

cada socio estará directamente vinculada de manera proporcional al monto de su inversión, y esta relación queda debidamente registrada de forma pública.

Es importante destacar que los socios tienen la flexibilidad de gestionar sus intereses de manera individual o a través de terceros designados de común acuerdo. Además, se acuerda que se proporcionarán informes mensuales a los socios para informarles sobre el desarrollo y la evolución de la empresa.

#### 4.3.2 Estructura societaria

La sociedad se establecerá como una sociedad anónima de tipo cerrada, lo que implica que estará compuesta por un grupo selecto de accionistas y propietarios. En Chile, la regulación de la gestión de este tipo de sociedad se llevará a cabo a través del Servicio de Impuestos Internos (SII), donde se realizarán las declaraciones pertinentes de pagos y tributos conforme a las normativas legales aplicables. Esta estructura de sociedad anónima cerrada ofrece una mayor flexibilidad en la gestión y toma de decisiones, permitiendo que un grupo selecto de accionistas participe en la dirección y control de la empresa.

#### 4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

La conformación de la estructura societaria es un paso crucial que garantiza la existencia legal de la empresa y es un requisito fundamental para su incorporación en el sistema tributario. Para llevar a cabo esta formación, se estima un monto que equivale al 1% del capital social, el cual será canalizado de acuerdo con el sistema de financiamiento elegido para el proyecto.

Para el cálculo del costo total del se deben considerar los siguientes factores relacionados con la formación de la estructura societaria: *“Ver Tabla 4-2. Gastos Puesta Marcha.”*

- **Gasto en Asesoría Legal:** Se incluyen los honorarios del abogado que proporcionará asesoría jurídica y legal en la constitución de la estructura societaria, asegurando que todos los aspectos legales estén en orden y cumplen con las regulaciones vigentes.
- **Gastos de Registro en el Conservador de Bienes Raíces:** Estos gastos están relacionados con la inscripción de la estructura societaria en el

Conservador de Bienes Raíces, lo que certifica legalmente la existencia de la sociedad y sus detalles.

- **Gastos Notariales:** Estos gastos se refieren a la autenticación notarial de los documentos legales relacionados con la estructura societaria, lo que asegura su validez y autenticidad.
- **Gasto de Publicación en el Diario Oficial:** Para cumplir con los requisitos legales, es necesario realizar la publicación de la escritura de constitución de la sociedad en el Diario Oficial, lo que implica un costo asociado a esta publicación.

*Tabla 4-2. Gasto Estructura Societaria.*

<b>Gastos Estructura Societaria</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Total</b>	<b>Total UF</b>
Abogado	\$ 200.000	5,50
Notaría	\$ 70.000	1,92
Publicación Diario Oficial	\$ 50.000	1,37
Patente Comercial	\$ 975.000	26,79
<b>Total</b>	<b>\$ 1.295.000</b>	<b>35,59</b>

*Fuente: Elaboración propia.*

#### **4.4 TRIBUTARIA**

A través del sistema tributario, es una obligación mensual para todos los trabajadores declarar y efectuar el pago de los impuestos establecidos por la ley. Este proceso es esencial para mantener en regla la situación tributaria de la cafetería y garantizar su funcionamiento sin inconvenientes.

##### **4.4.1 Sistema Tributario y Mecanismos de Determinación de Gasto en impuestos**

- **El impuesto a la renta de primera categoría.**

El Impuesto a la Renta de Primera Categoría en Chile es un impuesto que grava las ganancias o utilidades obtenidas por empresas y otras entidades

comerciales. Este impuesto es parte del sistema tributario chileno y se aplica a las ganancias generadas por actividades empresariales.

La tasa impositiva para el Impuesto a la Renta de Primera Categoría es del 25% sobre las ganancias netas. Esto significa que el 25% de las ganancias de la empresa están sujetas a impuestos.

- **El impuesto a la venta y servicios.**

En Chile, el impuesto que grava las ventas de bienes y la prestación de servicios se conoce como el Impuesto al Valor Agregado (IVA). El IVA es un impuesto indirecto que se aplica a la mayoría de las transacciones comerciales y de servicios.

La tasa estándar del IVA en Chile es del 19%. Esto significa que el 19% del valor de la mayoría de los bienes y servicios se agrega como impuesto al precio de venta.

- **Impuesto Global Complementario.**

El Impuesto Global Complementario en Chile es un impuesto sobre la renta personal que se aplica a los ingresos obtenidos por las personas naturales que residen en el país. Este impuesto forma parte del sistema tributario chileno y grava los ingresos personales de los contribuyentes.

La tasa impositiva del Impuesto Global Complementario varía según el nivel de ingresos. Chile tiene un sistema de tasas escalonadas, lo que significa que las personas con ingresos más altos están sujetas a tasas más altas. Las tasas pueden ir desde el 0% hasta el 40% o más.

#### **4.5 PREFACTIBILIDAD FINANCIERA**

Para determinar la prefactibilidad financiera se realizará un análisis financiero de las diversas fuentes de financiamiento disponibles para poner en marcha el proyecto. Estas fuentes pueden incluir tanto el capital propio como la obtención de crédito a través de una entidad bancaria u otras alternativas financieras. El objetivo es evaluar y

determinar la combinación más adecuada de financiamiento para respaldar la implementación exitosa del proyecto.

#### 4.5.1 Fuentes De Financiamiento

Las opciones de financiamiento disponibles para el proyecto pueden ser de dos tipos:

**Aporte de Recursos Propios del Inversionista (Proyecto Puro):** Esta modalidad de financiamiento implica que el inversionista utiliza sus propios recursos, capital o ahorros personales para respaldar la implementación del proyecto. En este caso, no se recurre a préstamos externos y los inversionistas asumen la responsabilidad total de financiar el proyecto.

**Solicitud de Financiamiento a Instituciones Financieras (Proyecto Financiado):** En esta opción, el proyecto busca obtener financiamiento a través de instituciones financieras, como bancos u otras entidades crediticias. El proyecto puede obtener un crédito a plazo con una entidad financiera, que generalmente puede cubrir hasta el 75% de la inversión total requerida. Este enfoque permite al proyecto contar con capital externo para complementar los recursos propios del inversionista.

- **Proyecto financiado en 50%:** Se considera un aporte del 50% por medio de un crédito a través de una institución financiera y el 50% de aporte lo realiza el inversionista con sus propios recursos.
- **Proyecto financiado en 75%:** Se considera un aporte del 75% por medio de un crédito a través de una institución financiera y el 25% de aporte lo realiza el inversionista con sus propios recursos.

Para el proyecto de la Cafetería Ecológica y Sustentable, estos recursos serán esenciales para cubrir la inversión inicial del proyecto, que incluye el capital de trabajo, los costos de puesta en marcha, la adquisición de equipos y una reserva para posibles imprevistos que puedan surgir durante la ejecución del proyecto. La elección entre financiar el proyecto con recursos propios o buscar financiamiento externo dependerá de la situación financiera de los inversionistas, la disponibilidad

de capital y la estrategia financiera deseada para el proyecto. Cada opción tiene sus propias ventajas y consideraciones financieras que deben evaluarse cuidadosamente.

#### 4.5.2 Instituciones crediticias

En Chile, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) cuentan con varias opciones de financiamiento para respaldar su crecimiento y operaciones. Estas son algunas de las fuentes de financiamiento más comunes para las Pymes en Chile:

- **Créditos Bancarios:** Los bancos y entidades financieras en Chile ofrecen una variedad de productos de financiamiento, como líneas de crédito, préstamos a corto y largo plazo, y financiamiento para capital de trabajo. Estos productos pueden adaptarse a las necesidades específicas de las Pymes.
- **Factoring:** El factoring es una opción de financiamiento en la que las Pymes venden sus cuentas por cobrar a una empresa de factoring a cambio de efectivo inmediato. Esto puede mejorar la liquidez de la empresa y ayudar a gestionar el flujo de efectivo.
- **Garantías Estatales:** A través del Servicio de Garantía de Depósitos y Créditos (FOGAPE) y otros programas gubernamentales, las Pymes pueden acceder a garantías estatales que respaldan sus préstamos, lo que facilita la obtención de crédito en condiciones más favorables.

#### 4.5.3 Leasing

El leasing en Chile es una forma de financiamiento que permite a las empresas y particulares adquirir activos, como maquinaria, equipos, vehículos, y bienes raíces, a través de un contrato de arrendamiento con opción de compra. El leasing es una alternativa popular para obtener activos sin necesidad de realizar una inversión inicial significativa.

En Chile, existen dos tipos de leasing: el "leasing financiero" y el "leasing operativo."

- **Leasing Financiero:** En este tipo de leasing, el arrendatario (quien busca el activo) asume la mayor parte de los riesgos y beneficios asociados al activo arrendado. Al final del contrato, el arrendatario tiene la opción de comprar el activo por un valor residual predeterminado.
- **Leasing Operativo:** En el leasing operativo, el arrendador (la entidad financiera o empresa de leasing) conserva la propiedad del activo y asume la mayoría de los riesgos y beneficios. Al final del contrato, el arrendatario puede optar por comprar el activo a su valor de mercado.

En el contexto de este proyecto, la obtención de un contrato de leasing no se presenta como una necesidad.

#### 4.5.4 Costos de financiamiento

Se refiere a los costos que conllevan al pago de los créditos solicitados a instituciones bancarias, para financiar el proyecto durante su horizonte de vida.

#### 4.5.5 Prefactibilidad ambiental

De acuerdo con la investigación realizada, se concluye que el proyecto en consideración no conlleva un impacto ambiental significativo.

Esta conclusión se basa en la ausencia de generación de desechos tóxicos, residuos peligrosos y emisiones de dióxido de carbono a la atmósfera. Todos los desechos generados durante la ejecución del proyecto se gestionarán y eliminarán como basura doméstica.

**V. CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA**

## **5. EVALUACIÓN ECONÓMICA**

Integrando los resultados derivados de los estudios realizados en los capítulos anteriores, se iniciará la proyección de los flujos de caja, considerando tanto el proyecto puro como el proyecto financiado en diferentes porcentajes de financiamiento para el proyecto.

A partir de la información obtenida, se calcularán los indicadores clave como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI). Estos indicadores serán determinantes para evaluar la rentabilidad del proyecto de la Cafetería Ecológica y Sustentable, facilitarán la toma de decisiones respecto al financiamiento, ayudando a identificar la opción más favorable en términos económicos y financieros.

### **5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR**

El proyecto será sometido a evaluación en diversas modalidades, lo que implica que se analizará la viabilidad de este a través del flujo de caja puro, así como con financiamiento externo del 50% y 75%. La unidad monetaria utilizada será el CLP\$ o peso chileno, y se incluirá el valor de la UF (unidad de fomento). Valor UF 31 de Octubre de 2023 \$36.388,07.

Con la elaboración del flujo de caja, se calcularán los índices económicos fundamentales, tales como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI). Estos indicadores representan de manera confiable los resultados económicos obtenidos durante la evaluación del proyecto, proporcionando una visión integral de su rentabilidad y viabilidad financiera.

#### **5.1.1 Horizonte del Proyecto**

El proyecto se desarrollará durante un horizonte temporal de 5 años, que sirve como referencia para calcular todas las proyecciones relacionadas con los flujos de costos anuales. Es importante señalar que este período no implica el fin del proyecto, sino que constituye el marco de evaluación para analizar su desempeño y viabilidad.

### 5.1.2 Tasa de descuento

La tasa de descuento es un indicador financiero utilizado para determinar el valor actual de un pago futuro, representando el retorno mínimo exigido por el inversionista a la inversión del proyecto. En este trabajo, la metodología empleada para calcular la tasa de descuento corresponde al modelo de valorización de activos de capital (CAPM) “Ver Figura 5-1. Formula Tasa Descuento.”. Este modelo se basa en la premisa de que la única fuente que influye en la rentabilidad de las inversiones es el riesgo del mercado, el cual se mide mediante la beta. Esta beta establece la relación entre el riesgo del proyecto y el riesgo del mercado.

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

*Fuente: Elaboración propia.  
Figura 5-1. Formula Tasa Descuento.*

En donde:

Método CAPM	
Ke	costo del capital propio
$\beta$	beta (cantidad de riesgo con respecto al portafolio de mercado)
E(Rm)	retorno esperado del mercado
Rf	tasa libre de riesgos

*Fuente: Elaboración propia.  
Figura 5-2. Descripción Formula Tasa Descuento.*

- **Tasa libre de riesgo (Rf)**

La tasa libre de riesgo se calcula mediante un promedio de los intereses de los bonos en Unidades de Fomento (UF) a 5 años. Estos datos son proporcionados por el Banco Central y abarcan un período de los últimos 10 años. En la tabla siguiente se detallan las tasas correspondientes a cada año, y se determina un promedio que será empleado en el cálculo de la tasa de descuento.

**Tasa Libre de Riesgo**

Promedio de Bonos en UF a 5 años (BCU, BTU)	
2012	2,36
2013	2,34
2014	1,54
2015	1,12
2016	1,14
2017	1,04
2018	1,17
2019	0,39
2020	-0,50
2021	0,40
2022	1,85
<b>Total</b>	<b>1,17</b>

Fuente Banco Central

- **Tasa de rentabilidad de mercado (Rm)**

La tasa de rentabilidad de mercado se determina a partir de la variación del Índice de Precio Selectivo de Acciones (IPSA), cuya información se recopila de la Bolsa de Comercio de Santiago. A continuación, se presenta una tabla que refleja la variación del IPSA durante los últimos 10 años. Esta variación del IPSA servirá como base para el cálculo de la tasa de rentabilidad de mercado en el contexto del proyecto.

**Tasa de rentabilidad de mercado**

Variación % IPSA	
2012	2,96
2013	-14,00
2014	4,10
2015	-4,43
2016	12,80
2017	34,04
2018	-8,25
2019	-8,53
2020	-10,55
2021	2,94
2022	22,38
<b>Total</b>	<b>3,04</b>

Fuente: datosmacro.expansion.com

- **Beta**

El valor de la beta obtenido de Betas Damodaran nos da como resultado de 0,67

### 5.1.3 Cálculo de la tasa de descuento

De acuerdo con los datos obtenidos anteriormente, se determina la tasa de descuento.

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

<b>Datos</b>		
<b>Beta</b>	<b>B</b>	1,36
<b>Retorno esperado del mercado</b>	<b>RM</b>	10,47%
<b>Tasa libre riesgo</b>	<b>Rf</b>	2,59%

$$R = 2,59 \% + (10,47\% - 2,59\%) * 1,36$$

$$R = 13,31 \%$$

*Fuente: Elaboración propia.*

### 5.1.4 Impuestos

El impuesto a la renta de primera categoría grava las rentas provenientes del capital, este impuesto se determina sobre la base de las utilidades líquidas obtenidas por la empresa, es decir, sobre todos los ingresos devengados o percibidos menos los gastos.

Esta se declara anualmente en abril de cada año por todas aquellas rentas devengadas o percibidas en el año calendario el cual corresponde a el 27%.

### 5.1.5 Valor residual

El valor residual o el valor de venta de los activos, es el valor de venta del activo a precio del mercado. Para este proyecto, a cada activo se le consideró como valor de venta el 30% de su valor de compra.

### 5.1.6 Depreciaciones

La depreciación para una empresa está detallada en el Artículo 31 de la Ley sobre el impuesto a la renta, aquí establece una cuota anual por concepto de depreciación los bienes de activos inmovilizados como gasto necesario para producir la renta, este se determina de acuerdo con la vida útil establecida por el SII. “Ver Figura 5-3. Nomina Depreciación.”

NÓMINA DE BIENES SEGUN ACTIVIDADES	NUEVA VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ACELERADA
<b>A.- ACTIVOS GENÉRICOS</b>		
16) Balanzas, hornos microondas, refrigeradores, conservadoras, vitrinas refrigeradas y cocinas.	9	3
21) Útiles de oficina (ejemplos: máquina de escribir, fotocopiadora, etc.).	3	1
22) Muebles y enseres.	7	2
23) Sistemas computacionales, computadores, periféricos, y similares (ejemplos: cajeros automáticos, cajas registradoras, etc.).	6	2

Fuente: Servicio de Impuestos Internos (SII).  
Figura 5-3. Nomina Depreciación.

Tabla 5-1. Depreciación Equipos y Mobiliario.

Detalle Equipos y Mobiliario	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total \$	Vida Util	Año 1	Año 2	Año 3
Cafetera La Pavoni Modelo Bar 2 Grupos	1	\$ 6.590.990	\$ 6.590.990	3	\$ 2.196.997	\$ 2.196.997	\$ 2.196.997
Molino Baratza Sette 30	1	\$ 277.311	\$ 277.311	3	\$ 92.437	\$ 92.437	\$ 92.437
Vitrina Refrigerada Vidrio Curvo 1.50 Mt	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	3	\$ 433.333	\$ 433.333	\$ 433.333
Vitrina Pastelera Vertical 400 litros	1	\$ 2.029.170	\$ 2.029.170	3	\$ 676.390	\$ 676.390	\$ 676.390
Horno industrial a gas	2	\$ 344.244	\$ 688.488	3	\$ 229.496	\$ 229.496	\$ 229.496
Anafe 4 platos con plancha Churrasquera	1	\$ 664.106	\$ 664.106	3	\$ 221.369	\$ 221.369	\$ 221.369
Amasadora 8 kg	1	\$ 436.990	\$ 436.990	3	\$ 145.663	\$ 145.663	\$ 145.663
Mesón de Trabajo Muro 150x60 cms.	2	\$ 129.990	\$ 259.980	3	\$ 86.660	\$ 86.660	\$ 86.660
Congeladora 418 Lts. Tapa Dura Dual Maigas	1	\$ 327.790	\$ 327.790	3	\$ 109.263	\$ 109.263	\$ 109.263
Mesa Comedor	8	\$ 119.900	\$ 959.200	2	\$ 479.600	\$ 479.600	\$ -
Pack 4 Taburetes Crossback Basic	1	\$ 157.975	\$ 157.975	2	\$ 78.988	\$ 78.988	\$ -
Caja registradora	1	\$ 327.725	\$ 327.725	2	\$ 163.863	\$ 163.863	\$ -
Vajilla y utensilios (cocina - atencion clientes)	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	3	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Silla oficina ergonomica	1	\$ 70.000	\$ 70.000	2	\$ 35.000	\$ 35.000	\$ -
Impresora	1	\$ 230.000	\$ 230.000	1	\$ 230.000	\$ -	\$ -
Notebook	1	\$ 500.000	\$ 500.000	3	\$ 166.667	\$ 166.667	\$ 166.667
Mueble archivador	1	\$ 135.000	\$ 135.000	2	\$ 67.500	\$ 67.500	\$ -
Mueble kardex	1	\$ 45.000	\$ 45.000	2	\$ 22.500	\$ 22.500	\$ -
Insumos de oficina	1	\$ 100.000	\$ 100.000	0	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total</b>		\$ 16.786.191	\$ 18.099.725		\$ 6.435.725	\$ 6.205.725	\$ 5.358.275
<b>UF</b>		\$ 461	\$ 497		\$ 177	\$ 171	\$ 147

Fuente: Elaboración propia.

Valor UF 31 de Octubre de 2023      \$36.388,07

### 5.1.7 Condiciones Crediticias

Para la evaluación crediticia se opta por el crédito para pequeñas empresas del Banco Estado con una tasa anual de 18,96% y un plazo de 5 años. Para la amortización de la deuda en el crédito a largo plazo, se calcula el valor de la cuota con la siguiente fórmula:

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

Donde:

VP: Valor presente del crédito.

i: Tasa de interes.

N: Número de períodos.

### 5.1.8 Ingresos

Los ingresos anuales por ventas se calcularán considerando tanto la demanda proyectada estimada para el horizonte del proyecto. “Ver Tabla 5-2. Descripción Ingresos.” Además, se tomará en cuenta ganancia promedio el cual se establecerá en base a los precios vigentes en el mercado. Este enfoque permitirá estimar de manera precisa los ingresos generados por las ventas, considerando la interacción entre la oferta y la demanda, así como la competitividad en el mercado.

Tabla 5-2. Descripción Ingresos.

<b>Ingresos</b>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Clintes Diarios	2160	2592	3110	3732	4479
Ganancia promedio	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000	\$ 75.000
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 162.000.000</b>	<b>\$ 194.400.000</b>	<b>\$ 233.280.000</b>	<b>\$ 279.936.000</b>	<b>\$ 335.923.200</b>
<b>Total UF</b>	<b>\$ 4.452</b>	<b>\$ 5.342</b>	<b>\$ 6.411</b>	<b>\$ 7.693</b>	<b>\$ 9.232</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 5.1.9 Egresos

A continuación, “Ver Tabla 5-3. Descripción Egresos.” se definirán todos los egresos que tenga el proyecto en concepto de costos y gastos relacionados a las actividades de la empresa.

Son todos los egresos causados directamente por el proceso de la cafetería, entre éstos se encuentran costos de producción: Materias primas, insumos principales, entre otros y además los costos fijos: Salarios, servicios entre otros detallados en el capítulo anterior.

Tabla 5-3. Descripción Egresos.

Egresos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$ 77.801.724	\$ 80.369.181	\$ 83.021.364	\$ 85.761.069	\$ 88.591.184
Costos de Produccion	\$ 64.800.000	\$ 66.938.400	\$ 69.147.367	\$ 71.429.230	\$ 73.786.395
<b>Total Anual</b>	<b>\$ 142.601.724</b>	<b>\$ 147.307.581</b>	<b>\$ 152.168.731</b>	<b>\$ 157.190.299</b>	<b>\$ 162.377.579</b>
<b>Total UF</b>	<b>\$ 3.919</b>	<b>\$ 4.048</b>	<b>\$ 4.182</b>	<b>\$ 4.320</b>	<b>\$ 4.462</b>

Fuente: Elaboración propia.

## 5.2 PROYECTO PURO

A continuación, se presentará el estudio del proyecto puro, esto significa que todo el financiamiento corre por parte del inversionista. cabe señalar que, al desarrollar este tipo de flujo de caja, se visualizará la situación en que los resultados finales demuestran la situación de menor beneficio para el proyecto.

### 5.2.1 Flujo de caja sin financiamiento

A continuación, se presenta el análisis económico del proyecto con financiamiento total por parte del inversionista. "Ver Tabla 5-4. Flujo Caja Proyecto Puro."

Tabla 5-4. Flujo Caja Proyecto Puro.

#### FLUJOS DE CAJA NETO PROYECTO PURO

Tasa de descuento(%) 15,0%

Año	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		4.452	5.342	6.411	7.693	9.232
(-) Egresos		-3.919	-4.048	-4.182	-4.320	-4.462
(=) Margen		533	1.294	2.229	3.373	4.769
(-) Depreciación		-177	-177	-154		
(+) Valor Residual						148
(-) Valor Libro						
(-) Intereses L.P.						
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		356	1.117	2.075	3.373	4.917
(-) Impuestos		-96	-302	-560	-911	-1.328
(=) Utilidad después de Impuestos		260	816	1.515	2.462	3.590
(+) Depreciación		177	177	154	0	0
(-) Inversiones	-1.027					
(-) Costo imprevisto	-134					
(+) Valor Libro						
(+) Créditos L.P.						
(+) Créditos C.P.						
(-) Amortizaciones de créditos L.P.						
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-223					223
<b>(=) Flujo de Caja</b>	<b>-1.384</b>	<b>437</b>	<b>992</b>	<b>1.669</b>	<b>2.462</b>	<b>3.812</b>
<b>(=) FC Actualizado</b>	<b>-1.384</b>	<b>380</b>	<b>750</b>	<b>1.097</b>	<b>1.408</b>	<b>1.895</b>
<b>(=) FC Acumulado</b>	<b>-1.384</b>	<b>-1.004</b>	<b>-253</b>	<b>844</b>	<b>2.252</b>	<b>4.147</b>

VAN	4.147
TIR	75%
PRI	3

Fuente: Elaboración propia.

### **5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL 25%**

En este punto se presenta el flujo de caja con la alternativa del 25% de financiamiento externo.

El Monto total de inversión asciende a 1.027 UF, por lo tanto, el 25% del monto total asciende a 257 UF.

#### **5.3.1 Tabla de amortización del financiamiento externo del 25%**

Para el cálculo de valor de la cuota con un 18,96 % de interés anual, se reemplazan los datos en la fórmula del PMT definida anteriormente, tal como se muestra a continuación: “Ver Tabla 5-5. Amortización Financiamiento 25%.”

*Tabla 5-5. Amortización Financiamiento 25%.*

Tasa de Interés anual (%)	18,96%	<b>Cuota</b>	<b>51,64</b>		
PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA	AMORTIZACIÓN	K FINAL
0	257				
1	206	0,49	51,64	51,16	206
2	154	0,39	51,64	51,25	154
3	103	0,29	51,64	51,35	103
4	52	0,20	51,64	51,45	52
5	0	0,10	51,64	51,55	0

$$PMT = 168 \times \left( \frac{(1 + 18,96\%)^5 \times 18,96\%}{(1 + 18,96\%)^5 - 1} \right) = 51,64$$

*Fuente: Elaboración propia.*

### 5.3.2 Flujo de caja para proyecto con 25% financiamiento externo.

Tabla 5-6. Flujo Caja - Financiamiento 25%.

FLUJOS DE CAJA NETO PROYECTO FINANCIADO		25%				
Tasa de descuento (%)		15,00%				
Año	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		4.452	5.342	6.411	7.693	9.232
(-) Egresos		-3.919	-4.048	-4.182	-4.320	-4.462
(=) Margen		533	1.294	2.229	3.373	4.769
(-) Depreciación		-177	-177	-154		
(+) Valor Residual						148
(-) Valor Libro						
(-) Intereses L.P.		-0,49	-0,39	-0,29	-0,20	-0,10
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		356	1.117	2.075	3.373	4.917
(-) Impuestos		-96	-302	-560	-911	-1.328
(=) Utilidad después de Impuestos		260	815	1.515	2.462	3.590
(+) Depreciación		177	177	154		
(-) Inversiones	-1.027					
(-) Costo imprevisto	-134					
(+) Valor Libro						0
(+) Créditos L.P.	257					
(+) Créditos C.P.						
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-51,16	-51,25	-51,35	-51,45	-51,55
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-223					158
(=) Flujo de Caja	-1.127	385	941	1.617	2.411	3.696
(=)FC Actualizado	-1.127	335	712	1.063	1.378	1.838
(=)FC Acumulado	-1.127	-792	-80	983	2.361	4.199

VAN	4.199
TIR	84%
PRI	3

Fuente: Elaboración propia.

### 5.4 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL 50%

En este punto se presenta el flujo de caja con la alternativa del 50% de financiamiento externo.

El monto total de inversión asciende a 1.027UF, por lo tanto, el 50% del monto total asciende a 514 UF.

#### 5.4.1 Tabla de amortización del financiamiento externo del 50%

Para el cálculo de valor de la cuota con un 18,96 % de interés anual, se reemplazan los datos en la fórmula del PMT definida anteriormente, tal como se muestra a continuación: "Ver Tabla 5-7. Amortización Financiamiento 50%."

Tabla 5-7. Amortización Financiamiento 50%.

Tasa de Interés anual (%)		18,96%	Cuota		103,29
PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA	AMORTIZACIÓN	K FINAL
0	514				
1	411	0,97	103,29	102,31	411
2	309	0,78	103,29	102,51	309
3	206	0,59	103,29	102,70	206
4	103	0,39	103,29	102,90	103
5	0	0,20	103,29	103,09	0

$$PMT = 335 \times \left( \frac{(1 + 18,96\%)^5 \times 18,96\%}{(1 + 18,96\%)^5 - 1} \right) = 103,29$$

Fuente: Elaboración propia.

#### 5.4.2 Flujo de caja para proyecto con 50% financiamiento externo.

Tabla 5-8. Flujo Caja - Financiamiento 50%.

<b>FLUJOS DE CAJA NETO PROYECTO FINANCIADO</b>		50%				
Tasa de descuento (%)		15,00%				
Año	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		4.452	5.342	6.411	7.693	9.232
(-) Egresos		-3.919	-4.048	-4.182	-4.320	-4.462
(=) Margen		533	1.294	2.229	3.373	4.769
(-) Depreciación		-177	-177	-154		
(+) Valor Residual						148
(-) Valor Libro						
(-) Intereses L.P.		-0,97	-0,78	-0,59	-0,39	-0,20
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		355	1.117	2.075	3.373	4.917
(-) Impuestos		-96	-301	-560	-911	-1.328
(=) Utilidad después de Impuestos		259	815	1.515	2.462	3.589
(+) Depreciación		177	177	154		
(-) Inversiones	-1.027					
(-) Costo imprevisto	-134					
(+) Valor Libro						0
(+) Créditos L.P.	514					
(+) Créditos C.P.						
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-102,31	-102,51	-102,70	-102,90	-103,09
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-223					158
<b>(=) Flujo de Caja</b>	<b>-870</b>	<b>334</b>	<b>889</b>	<b>1.566</b>	<b>2.359</b>	<b>3.644</b>
<b>(=)FC Actualizado</b>	<b>-870</b>	<b>290</b>	<b>673</b>	<b>1.029</b>	<b>1.349</b>	<b>1.812</b>
<b>(=)FC Acumulado</b>	<b>-870</b>	<b>-580</b>	<b>93</b>	<b>1.122</b>	<b>2.471</b>	<b>4.283</b>
<b>VAN</b>	4.283					
<b>TIR</b>	98%					
<b>PRI</b>	2					

Fuente: Elaboración propia.

### **5.5 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO DEL 75%**

En este punto se presenta el flujo de caja alternativa del 75% de financiamiento externo.

El monto total de la inversión asciende a 1027 UF, por lo tanto, el 75% del monto total asciende a 514 UF.

#### **5.5.1 Tabla de amortización del financiamiento externo del 75%**

Para el cálculo de valor de la cuota con un 18,96% de interés anual, se reemplazan los datos de la fórmula del PMT definida anteriormente, tal como se muestra a continuación: "Ver Tabla 5-9. Amortización Financiamiento 75"

*Tabla 5-9. Amortización Financiamiento 75%*

Tasa de Interés anual (%)	18,96%	<b>Cuota</b>	<b>154,93</b>		
PERIODO	CAPITAL	INTERÉS	CUOTA	AMORTIZACIÓN	K FINAL
0	770				
1	617	1,46	154,93	153,47	617
2	463	1,17	154,93	153,76	463
3	309	0,88	154,93	154,05	309
4	155	0,59	154,93	154,35	155
5	0	0,29	154,93	154,64	0

$$PMT = 503 \times \left( \frac{(1 + 18,96\%)^5 \times 18,96\%}{(1 + 18,96\%)^5 - 1} \right) = 154,93$$

*Fuente: Elaboración propia.*

## 5.5.2 Flujo de caja para proyecto con 75% financiamiento externo

Tabla 5-10. Flujo Caja - Financiamiento 75%.

FLUJOS DE CAJA NETO PROYECTO FINANCIADO		75%				
Tasa de descuento(%)		15,00%				
Año	0	1	2	3	4	5
(+) Ingresos		4.452	5.342	6.411	7.693	9.232
(-) Egresos		-3.919	-4.048	-4.182	-4.320	-4.462
(=) Margen		533	1.294	2.229	3.373	4.769
(-) Depreciación		-177	-177	-154		
(+) Valor Residual						148
(-) Valor Libro						
(-) Intereses L.P.		-1,46	-1,17	-0,88	-0,59	-0,29
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		355	1.116	2.075	3.373	4.917
(-) Impuestos		-96	-301	-560	-911	-1.328
(=) Utilidad después de Impuestos		259	815	1.514	2.462	3.589
(+) Depreciación		177	177	154	0	0
(-) Inversiones	-1.027					
(-) Costo imprevisto	-134					
(+) Valor Libro						0
(+) Créditos L.P.	770					
(+) Créditos C.P.						
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-153,47	-153,76	-154,05	-154,35	-154,64
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-223					223
<b>(=) Flujo de Caja</b>	<b>-613</b>	<b>282</b>	<b>838</b>	<b>1.514</b>	<b>2.308</b>	<b>3.657</b>
<b>(=)FC Actualizado</b>	<b>-613</b>	<b>246</b>	<b>634</b>	<b>995</b>	<b>1.319</b>	<b>1.818</b>
<b>(=)FC Acumulado</b>	<b>-613</b>	<b>-368</b>	<b>266</b>	<b>1.261</b>	<b>2.581</b>	<b>4.399</b>

VAN	4.399
TIR	120%
PRI	2

Fuente: Elaboración propia.

## 5.6 SENSIBILIZACIONES

La sensibilidad de los ingresos tiene como objetivo determinar la importancia de esta variable en el comportamiento de la TIR y del VAN. Si en la evaluación del proyecto se concluye que, en el escenario proyectado como el más probable, el VAN es positivo, surgen preguntas como ¿hasta qué punto puede disminuir el precio? o ¿hasta qué punto puede aumentar un costo?, entre otras posibles variaciones.

Para que el VAN se haga cero, es necesario responder estas interrogantes, y el método para lograrlo se denomina "análisis de sensibilidad".

El análisis de sensibilidad es el procedimiento mediante el cual se puede determinar cuánto afecta y qué tan sensible es el VAN ante cambios en ciertas variables del proyecto. A través de modelos unidimensionales en este análisis, se establece el

impacto que una variable específica puede tener en los resultados de una empresa, lo que permite establecer estrategias para mitigar dichos impactos en un caso particular.

### 5.6.1 Sensibilización de los ingresos

Se sensibiliza el proyecto respecto a los ingresos de los productos entregados anualmente en el proyecto financiado externo en un 75%.

A continuación, "Ver Tabla 5-11. Sensibilización Ingresos." se muestra lo que puede variar el VAN y sea menor a 0.

Tabla 5-11. Sensibilización Ingresos.

<b>Variación</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>PRI</b>
0%	4399	120%	2
-5%	3628	100%	3
-10%	2858	80%	3
-15%	2087	62%	4
-20%	1316	44%	4
-25%	545	27%	5
-30%	-225	10%	<5

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar en la tabla, que los ingresos pueden disminuir hasta un 30% manifestándose en 3116 UF anuales obteniendo una rentabilidad positiva.

### 5.6.2 Sensibilización de los egresos

La variable para utilizar será el costo de los egresos del proyecto, el cual aumentará porcentualmente hasta que el VAN sea menor a 0.

Tabla 5-12. Sensibilización Egresos.

<b>Variación</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>PRI</b>
0%	4399	120%	2
5%	3891	104%	2
10%	3384	90%	3
15%	2876	76%	3
20%	2369	64%	4
25%	1861	52%	4
30%	1353	41%	4
35%	846	31%	5
40%	338	21%	5
45%	-169	12%	<5

Fuente: Elaboración propia.

Se puede observar en la tabla “Ver Tabla 5-12. Sensibilización Egresos.”, que los egresos pueden aumentar hasta un 40% manifestándose en 5682 UF anuales obteniendo una rentabilidad positiva.

### **5.7 RESUMEN DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO**

A continuación, “Ver Tabla 5-13. Rentabilidad Proyecto.” se muestran las diferentes rentabilidades obtenidas después de evaluar alternativas de proyecto puro y financiado externo del 25% ,50% y 75%.

*Tabla 5-13. Rentabilidad Proyecto.*

<i>Modalidad del Proyecto</i>	<i>VAN (UF)</i>	<i>TIR (%)</i>	<i>PRI (años)</i>
<i>Proyecto Puro</i>	4147	75	3
<i>Financiamiento 25%</i>	4199	84	3
<i>Financiamiento 50 %</i>	4283	98	2
<i>Financiamiento 75 %</i>	4399	120	2

*Fuente: Elaboración propia.*

## **VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

La adopción de prácticas ecológicas y sustentables es esencial para mitigar el impacto ambiental de la operación de la cafetería. La utilización de insumos orgánicos y la reducción de residuos son pilares fundamentales en esta dirección. Establecer vínculos sólidos con la comunidad local es esencial para el éxito de la cafetería. Al colaborar con productores locales, contribuimos al desarrollo económico de la zona y fomentamos una red de apoyo mutuo.

Nuestra estrategia de sostenibilidad no solo cumple con un deber ético, sino que también nos diferencia de la competencia. Ofrecer un valor agregado a través de prácticas ecológicas fortalece nuestra posición en el mercado. La implementación de prácticas sostenibles no solo es un compromiso social, visualizamos oportunidades de expansión y mejora continua de nuestras prácticas sostenibles. Esto incluye explorar nuevas asociaciones con proveedores ecológicos, expandir nuestra gama de productos sostenibles y promover aún más la educación ambiental en nuestra comunidad.

Para fortalecer nuestra posición sostenible, se recomienda seguir innovando en el desarrollo de productos ecológicos, mantener un diálogo abierto con los clientes para entender sus preferencias y fomentar alianzas estratégicas con organizaciones ambientales para maximizar nuestro impacto positivo.

Finalmente, el proyecto es factible tanto técnica como financieramente, siendo la alternativa más conveniente para la implementación el financiamiento de un 75% por parte de la entidad financiera y un 25% por parte de los inversionistas.

Con lo anteriormente descrito, podemos concluir que el proyecto es rentable. Sin embargo, es importante tener en cuenta las siguientes recomendaciones:

- **Recomendación N°1:** Para poner en funcionamiento el proyecto, es ideal utilizar un financiamiento del 75% a través del Banco Estado, con una tasa anual del 18,96% y un plazo de 5 años. Esto se debe a que, de acuerdo con el pronóstico de la demanda, proporciona un Valor Actual Neto (VAN) de 4399 UF, una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 120% y un Período de Recuperación de la Inversión (PRI) de 2 años.

- **Recomendación N°2:** La ganancia promedio de venta diario de la cafetería es de 12,36 UF, lo que equivale a un ingreso anual de 4452UF. Si se decide reducir este precio por algún motivo, es importante tener en cuenta que no debe ser inferior al 15%, de lo contrario, el proyecto no sería rentable.
- **Recomendación N°3:** Los egresos de la cafetería no deberían representar más del 20% valor de la evaluación actual, de lo contrario, el proyecto no sería viable durante los cinco años proyectados.

## VII. BIBLIOGRAFÍA

- [https://www.cbsinmobiliaria.cl/wp-content/themes/cbs/imagenes/comerciales/buin/presentacion\\_buin.pdf](https://www.cbsinmobiliaria.cl/wp-content/themes/cbs/imagenes/comerciales/buin/presentacion_buin.pdf)
- [https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas\\_v.html?anno=2023&idcom=13402](https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas_v.html?anno=2023&idcom=13402)
- [https://aimchile.cl/wp-content/uploads/2020/06/GfK-Chile3D\\_Ebook-2020-1.pdf](https://aimchile.cl/wp-content/uploads/2020/06/GfK-Chile3D_Ebook-2020-1.pdf)
- [https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2405078/cms-pdfs/fileadmin/user\\_upload/country\\_one\\_pager/cl/gfk\\_gse\\_190502\\_final.pdf](https://cdn2.hubspot.net/hubfs/2405078/cms-pdfs/fileadmin/user_upload/country_one_pager/cl/gfk_gse_190502_final.pdf)
- <https://www.minsal.cl/sites/default/files/ENCA.pdf>
- <https://chefandhotel.cl/proveedores/mercado-del-cafe-podria-crecer-en-un-98-para-finales-de-2024/#:~:text=Entre%20el%202011%20y%20el,a%20un%20informe%20de%20Euromonitor.>
- [https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)