

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

SEDE VIÑA DEL MAR – JOSÉ MIGUEL CARRERA

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA PASTELERÍA

Trabajo de titulación para optar al título profesional
de Ingeniero de ejecución en gestión industrial

Alumno
Fabián Andrés Huaiquil Arévalo

Profesor guía
Sr. Ricardo Cahe Cabach

2024

RESUMEN EJECUTIVO

KEYWORDS: PASTELERÍA, ESPECIALIDAD.

El presente trabajo tiene por finalidad el estudio de prefactibilidad técnica y económica para la implementación de una pastelería, dado lo anterior se desarrollan los siguientes capítulos correspondientes al trabajo de título.

El capítulo 1, corresponde a “Diagnóstico y metodología de evaluación”, este desarrolla en detalle aspectos como antecedentes generales incluyendo objetivos específicos, antecedentes cualitativos incluyendo indicadores económicos junto a sus impactos asociados, obteniendo medición de costos y beneficios con respectivos criterios de evaluación.

El capítulo 2, corresponde “Análisis de prefactibilidad de mercado”, desarrolla aspectos como la definición del producto y el análisis tanto actual como futuro que pudiese presentar de acuerdo con estudios realizados, considerando variables que pudiesen beneficiar o afectar el proyecto a nivel de industria y negocio.

El capítulo 3, correspondiente a “Análisis de prefactibilidad técnica”, acerca el proyecto a los requerimientos técnicos propios del ámbito repostero o gastronómico, identificando maquinaria y mobiliarios necesarios para las operaciones del proyecto junto a los costos asociados para su desarrollo, destinando 1057 UF en inversiones iniciales para el cumplimiento de objetivos deseados.

El capítulo 4, correspondiente a “Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental”, como su nombre señala, añade aspectos administrativos de diversas áreas legisladas por entidades del estado, detallando la

organización legal del proyecto junto los gastos que ello conlleve, como el sistema de remuneraciones del personal junto a los gastos sociales.

El capítulo 5, correspondiente a “Evaluación económica”, refleja el desarrollo monetario de las operaciones proyectadas reflejas en simulaciones de flujos de caja en sus distintas modalidades de financiamiento, obteniendo como resultados indicadores económicos que permitan determinar la rentabilidad del proyecto en consideraciones con los capítulos anteriores.

Dado lo anterior, el proyecto se determina como rentable en 3 modalidades, desde el proyecto puro hasta la evaluación de financiamiento externo en distintos porcentajes, siendo un 75% de financiamiento por entidad bancaria el más favorable con un Valor Actual Neto de 755 UF, TIR de 84%, PRI en el periodo 3 e IVAN 0,715 UF.

Concluyendo con el estudio de prefactibilidad, se analizarán los datos e información para determinar la viabilidad del proyecto, detallando los resultados arrojados en distintos escenarios.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	2
1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.....	3
1.1 DIAGNÓSTICO.....	3
1.1.1. Antecedentes cualitativos, generales y específicos del proyecto.	3
1.1.2. Objetivo del proyecto.	4
1.1.3. Contexto de desarrollo del proyecto.	5
1.1.4. Tamaño del proyecto.	6
1.1.5. Impactos relacionados con el proyecto.	7
1.2 METODOLOGÍA.....	8
1.2.1 Definición situación sin proyecto.	8
1.2.2 Definición de situación con proyecto.....	8
1.2.3 Análisis de separabilidad.....	9
1.2.4 Método para mediación de beneficios y costos.	10
1.2.5 Indicadores.....	10
1.2.6 Criterios de evaluación.....	11
1.2.7 Estructura de evaluación del proyecto.	12
1.2.7.1 Estudio de mercado.....	12
1.2.7.2 Estudio técnico.	12
1.2.7.3 Estudio económico.	13
1.2.7.4 Estudio legal.	14
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.....	15
2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.	16
2.1 DIAGNÓSTICO.....	16

2.2	ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.	17
2.2.1	Encuesta.	17
2.2.2	Análisis encuesta.	23
2.2.3	Demanda actual y futura.	23
2.3	VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.	25
2.4	ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA.	25
2.5	COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.	26
2.6	DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.	30
2.7	ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.	31
2.8	ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.	32
<i>CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.</i>		<i>34</i>
3.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.	35
3.1	DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.	35
3.1.1	Recepción.	35
3.1.2	Entrega de pedidos.	35
3.1.3	Acceso a instalaciones.	35
3.2	DIAGRAMA DE FLUJO.	36
3.3	SELECCIÓN DE EQUIPOS.	36
3.3.1	Equipos producción y atención.	36
3.3.2	Otros equipamientos.	42
3.4	PROYECTOS COMPLEMENTARIOS.	42
3.5	LAY – OUT.	43
3.6	DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.	45
3.7	FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO.	46
3.7.1	Aumento de la demanda.	46

3.7.2	Disminución de la demanda.....	47
3.8	CONSUMO DE ENERGÍA Y SERVICIOS.....	47
3.8.1	Agua potable.....	47
3.8.2	Electricidad.....	48
3.8.3	Operaciones.....	49
3.8.4	Internet.....	50
3.9	PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.....	50
3.9.1	Horario de funcionamiento.....	50
3.9.2	Horario personal.....	50
3.9.3	Remuneraciones.....	51
3.10	PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.....	52
3.11	INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES.....	53
3.12	INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.....	54
3.12.1	Costos fijos.....	54
3.12.2	Costos variables.....	54
3.13	COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.....	55
3.14	COSTOS DE IMPREVISTOS.....	55
 <i>CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA,</i>		
<i>TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.....</i>		
<i>57</i>		
4.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA,	
	FINANCIERA Y AMBIENTAL.....	57
4.1	ADMINISTRATIVA.....	57
4.1.1	Personal.....	58
4.1.2	Estructura organizacional.....	58
4.1.3	Sistema de información administrativa.....	59
4.1.4	Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.....	59

4.1.5	Gastos en personal.....	61
4.2	LEGAL.....	62
4.2.1	Marco legal vigente nacional e internacionalmente.....	62
4.2.2	Política de desarrollo.	63
4.2.3	Aspectos legales del giro del proyecto.....	63
4.2.4	Aspectos laborales.	64
4.2.5	Costos asociados al cumplimiento de la legislación.....	64
4.3	SOCIETARIA.....	64
4.3.1	Relación entre los inversionistas.....	64
4.3.2	Estructura societaria.	65
4.4	TRIBUTARIA.....	65
4.4.1	Sistema tributario.	65
4.4.2	Mecanismo de determinación de gastos en impuesto.	66
4.5	FINANCIERA.....	66
4.5.1	Fuentes de financiamiento.	66
4.5.2	Inversionistas.	67
4.5.3	Instituciones crediticias.....	67
4.5.4	Leasing.	67
4.5.5	Costos de financiamiento.....	67
4.6	AMBIENTAL.....	68
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.....		69
5.	EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	69
5.1	CONSIDERACIONES QUE UTILIZAR.....	69
5.1.1	Horizonte de proyecto.	70
5.1.2	Moneda.....	70
5.1.3	Tasa libre de riesgo.	70
5.1.4	Tasa de rentabilidad de mercado.....	71

5.1.5	Beta.....	71
5.1.6	Tasa de descuento.	71
5.1.7	Impuestos.....	72
5.1.8	Valor residual.	72
5.1.9	Depreciaciones.....	72
5.1.10	Ingresos.....	74
5.1.11	Egresos.	74
5.2	FLUJOS DE CAJA.....	75
5.2.1	Proyecto puro.	75
5.2.2	Proyecto financiado a 50%.....	76
5.2.3	Proyecto financiado a 75%.....	77
5.3	RESUMEN RENTABILIDAD DE PROYECTO.	79
5.4	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.	79
5.4.1	Sensibilidad ingresos.....	79
5.4.2	Sensibilidad egresos.....	81
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	83
	BIBLIOGRAFÍA.	85
	ANEXOS.....	86

ÍNDICE FIGURAS

figura 1-1. Valor actual neto	11
figura 1-2. tasa interna de retorno	11
figura 2-1. Muestra población.	18
figura 2-2. Localización	31
figura 3-1. Flujograma.....	36
figura 3-2. lay out.....	44
figura 4-1. Estructura organizacional.....	59

ÍNDICE GRÁFICOS

Gráfico 2-1. Rango etario	19
Gráfico 2-2. Genero grupo objetivo	19
Gráfico 5-1. Sensibilidad ingresos	80
Gráfico 5-2. Sensibilidad egresos	82

ÍNDICE TABLAS

Tabla 2-1. Grupos etarios.....	18
Tabla 2-2. Numero de clientes.....	24
Tabla 3-1. Equipos.....	41
Tabla 3-2. Equipamiento.....	42
Tabla 3-3. Insumos.....	45
Tabla 3-4. Proveedor.....	46
Tabla 3-5. Consumo de agua.....	48
Tabla 3-6. Maquinaria.....	49
Tabla 3-7. Energía y servicios.....	50
Tabla 3-8. Personal pastelería.....	53
Tabla 3-9. Inversión equipos.....	54
Tabla 3-10. Déficit máximo acumulado.....	54
Tabla 3-11. Puesta en marcha.....	55
Tabla 3-12. Inversión inicial.....	56
Tabla 4-1. Ficha reclutamiento.....	60
Tabla 4-2. Gastos en personal.....	62
Tabla 5-1. Tasa de descuento.....	70
Tabla 5-2. Depreciación activos.....	72
Tabla 5-3. Ingreso proyectado.....	74
Tabla 5-4. Egresos proyectados.....	74
Tabla 5-5. Flujo de caja proyecto puro.....	75
Tabla 5-6. flujo de caja 50% financiamiento.....	76
Tabla 5-7. Amortización crédito 50% financiamiento.....	77
Tabla 5-8. Flujo de caja 75% financiamiento.....	78
Tabla 5-9. Amortización crédito 75% financiamiento.....	78
Tabla 5-10. Indicadores económicos.....	79
Tabla 5-11. Sensibilidad ingresos.....	80

Tabla 5-12. Sensibilidad egresos 81

INTRODUCCIÓN

Está comprobado científicamente que el consumo de productos dulces genera altos niveles de felicidad a través de la liberación de dopamina, el consumo responsable de productos dulces y saludables contribuyen al aumento de felicidad o distracción frente a momentos de estrés, por lo que es favorable para cuerpo y mente el disfrutar de un producto de calidad y a gusto subjetivamente, variadamente y por sobre todo, saludable y responsablemente frente a los agitados días de trabajo o estudio que pueden tener las personas cotidianamente. Es por esto por lo que nace la idea de crear una pastelería de especialidad e inclusiva con personas que presenten algún tipo de alergia alimentaria, dejando opciones para todos los gustos y para quienes deseen un momento agradable en un ambiente único.

Adentrándonos en los orígenes de la repostería, este nace como oficio tras el paso de la edad media, en el año 1440 y se desarrolla con las elites de la sociedad griega y romana, siendo perfeccionada en esta última y destinada a las grandes ceremonias católicas y monarcas.

En base a lo anterior, a continuación, se presentará el desarrollo de los capítulos correspondientes al estudio de prefactibilidad para determinar la viabilidad de la implementación de un negocio, particularmente de una pastelería de especialidad mencionada anteriormente, detallando análisis y estudios a través de parámetros y mediciones en la población objetivo de manera estratégica, teniendo presente los costos a invertir y los beneficios para el inversionista.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.

El presente capítulo aborda los antecedentes generales del proyecto, abarcando los objetivos, antecedentes cualitativos, indicadores económicos a estudiar, impactos relacionados con la implementación, medición de costos y beneficios, así como métodos de evaluación.

1.1 DIAGNÓSTICO

En el presente capítulo, se llevará a cabo un análisis exhaustivo de los antecedentes tanto generales como específicos del proyecto en cuestión. Se abordarán de manera detallada los objetivos generales y específicos, y se proporcionará una comprensión completa del contexto en el cual se desarrolló este proyecto, así como de las implicaciones que conlleva.

1.1.1. Antecedentes cualitativos, generales y específicos del proyecto.

La pastelería o repostería, por definición de acuerdo con la Real Academia Española, es un establecimiento donde se hacen o venden pasteles, pastas y otro tipo de dulces.

En cuanto a su historia global, este arte culinario data desde hace más de siete mil años, desde las antiguas civilizaciones egipcias pasando por la edad media hasta las épocas más modernas, llegando a la actualidad con una infinita variedad de elaboraciones para todos los gustos y estilos de vida.

Pero, no es hasta el año 1440 donde se origina el oficio de pastelero a la persona encargada de realizar las encomiendas u ordenanzas en las elaboraciones destinadas a la iglesia católica o la realeza, siendo estos productos considerados como un lujo. Con el paso del tiempo y la mezcla de diferentes culturas europeas, se comenzó a utilizar insumos como el azúcar y diversas texturas, dando paso a la creación de productos mucho más completos y variados. Principalmente en países como Francia e Italia se crearon pasteles o dulces como por ejemplo los Macarrones, Éclair, Panna cotta, Tiramisú o Pastel de queso, siendo este último de origen Griego-Italiano y perfeccionada su receta en Nueva York, Estados Unidos, mediante la expansión mundial de recetas culturales, nombrándolo como lo conocemos hoy en día: cheesecake.

Actualmente en Chile y el mundo la pastelería ha evolucionado no solo en sabores, sino que

además en su calidad como producto alimenticio, viéndose obligado a innovar de acuerdo con estados de salud como condicionantes al momento de comprar algún alimento ya sea dulce o salado como alergias alimentarias y al estilo de vida moderno que busca dulces saludables como sin azúcares o aditivos que no sean de origen natural e incluso que no sean de origen animal. Además, el negocio pastelero será enfocado en la elaboración de pasteles de queso, ofreciendo distintos sabores y opciones saludables para todo tipo de cliente, sin dejar de lado un público que se ve limitado al consumir alimentos varios y apuntado a un segmento de la población que busca un ambiente único, cómodo e innovador para el desarrollo de actividades cotidianas/laborales. Sin perjuicio de lo anterior, la pastelería tendrá las puertas abiertas tanto a la comunidad para momentos familiares y recreativos como a personas denominadas freelance.

Antecedentes cualitativos.

Se realizará un estudio de mercado obteniendo oferta y demanda del negocio a desarrollar, correspondiente a la venta de productos de repostería. Actualmente existe una población cada vez más innovadora y exigente en cuanto al consumo de alimentos dulces, ya que la presencia de grandes cantidades de azúcar en estos productos puede ser perjudicial para la salud, por lo que el segmento tradicional que buscaba estos tipos de productos se ha visto en la obligación de cambiar sus alimentos, siendo esta una exigencia de cambio al mercado repostero, considerando una población preocupada de su dieta y salud, por lo que como emprendimiento se está innovando no solo en las especialidades de pastel de queso o cheesecake, sino que además en incluir a personas alérgicas al gluten, proteína de la vaca y derechamente apuntando a un futuro sin azúcar teniendo como reemplazo otros insumos naturales.

1.1.2. Objetivo del proyecto.

En este punto se definen o plantean los objetivos a alcanzar durante las operaciones.

Objetivo general.

El objetivo general del proyecto es crear una empresa dedicada a la elaboración y

comercialización de productos de especialidad.

Objetivos específicos.

- Producir productos innovadores
- Lograr la satisfacción del cliente
- Lograr posicionamiento de mercado
- Definir estrategia para la comercialización de productos

1.1.3. Contexto de desarrollo del proyecto.

A continuación, se detallarán contextos de diversa índole a considerar en el estudio del proyecto.

Contexto general.

Se anhela crear una empresa de repostería pionera a nivel nacional, con el objetivo de crecer día a día de la mano de sus clientes, expandiéndose a las demás comunas y regiones del país. La característica principal es la variedad de pasteles de queso y alimentos saludables en un entorno cálido y cómodo para el público, a fin de satisfacer la necesidad de la población local en espacios propicios para estudio, trabajo y momentos agradables.

Contexto económico.

Durante los últimos años, Chile ha enfrentado adversidades globales como emergencias sanitarias y conflictos bélicos como el ruso-ucraniano que afectan a la logística mundial.

Pese a las dificultades, Chile es el país con mayor desarrollo en la región, actualmente este se ve truncado y estancado por crisis económicas producto de los hechos mencionados anteriormente, pese a esto la inflación local se ha reducido desde su punto más alto de un 6,8% a un 4% en el último trimestre. Pese a la reducción de los niveles inflacionarios, el desempleo sigue al alza teniendo una tasa de desocupación que alcanza un 9%, dado el último incremento de un 1,1 puntos hacia arriba en los últimos 12 meses, niveles por sobre los números reflejados antes de la pandemia y durante esta, considerando otros factores sociales.

Contexto social.

Considerando la información anterior y teniendo relación directa con la sociedad, Chile enfrenta una crisis o estallidos sociales más considerablemente revolucionarios a finales del año 2019

durante el mes de Octubre, afectando a la estabilidad política y económica, aumentando los niveles de incertidumbre para la inversión nacional e internacional dado el factor social, sumado a esto la creciente crisis migratoria que ofrecía una mayor oferta o competencia de mano de obra, termino siendo una preocupación nacional en seguridad, sanidad y desempleo en un ambiente de hacinamiento y toque de queda, generando un gran distanciamiento social.

El rubro gastronómico del cual forma parte como repostería, se vio afectado por el cierre de tiendas con atención a público o comensales, pudiendo ocasionar despidos masivos o suspensión de contratos, pero a su vez se generaron nuevas oportunidades de crecimiento para quienes supieron hacer frente innovando en su cercanía con los consumidores en años socialmente difíciles, siendo parte de la revolución digital e incorporándose a emprendimientos tecnológicos en las múltiples plataformas de pedido con reparto de comida y productos de retail, generando oportunidades de trabajo y vigencia en el mercado.

1.1.4. Tamaño del proyecto.

Para definir el volumen del proyecto, se requiere el estudio estadístico de la población, para determinar la cantidad de personas potencialmente dispuestas a comprar y consumir un producto de repostería definido como demanda. Primeramente, para iniciar la producción y atención, se requiere el lugar físico ubicado y diseñado estratégicamente para la atención de un determinado consumidor.

Por otro lado, los recursos humanos destinados a las operaciones serán un máximo de personal de entre 7 a 8 personas organizadas por turnos de acuerdo con horario de atención, en un espacio de 123 metros cuadrados aptos para la implementación de la pastelería de especialidad. Las operaciones de la empresa serán en las siguientes opciones:

- Presencial.

El cliente podrá comprar y/o consumir los productos en la tienda definida, en espacios cómodos

para el esparcimiento y con opción o motivo educacional/laboral en un entorno propicio para el desarrollo de éste. Además, existirá la opción de personalizar productos con motivos o celebraciones especiales, los cuales tendrán un costo adicional debido a la elaboración personalizada.

- On – line.

El usuario podrá comprar productos en la página web propia del local, donde tendrá opciones de:

Retiro en tienda

El cliente, una vez realizada la compra, podrá hacer retiro íntegro de su adquisición sin costo adicional.

- Despacho

El cliente, una vez realizada la compra, podrá ingresar la ubicación a la cual sea destinado el reparto, ya sea para mismo día o programable para un día en específico, con un determinado plazo de anticipación, este servicio tiene costos asociados a reparto, y en las distintas plataformas donde se encuentre disponible la tienda, con la única opción de despacho a la ubicación del consumidor o destino elegido, con costos asociados en la misma aplicación digital y bajo sus condiciones de reparto, dado que es un agente externo de consumo y parte de la estrategia E-commers.

La planificación del proyecto contempla un horizonte de 4 años para el desarrollo y recuperación de inversiones para el correcto funcionamiento destinado al establecimiento o lugar de trabajo junto con sus mobiliarios y maquinaria necesaria, con una inversión inicial de 1658 UF, siendo un proyecto definido como una microempresa de segundo tramo de acuerdo con sus ingresos proyectados y personas definido para el proyecto.

1.1.5. Impactos relacionados con el proyecto.

Los impactos asociados a la implementación de una pastelería de especialidad pueden ser variados, como los siguientes:

- Acercar la especialidad de repostería a la comunidad.

- Promover el consumo responsable y sano de productos dulces.
- Aumento de plusvalía en el sector.
- Creación de espacios de trabajo y esparcimiento.

1.2 METODOLOGÍA

En este punto se darán a conocer los distintos escenarios posibles con la implementación del proyecto, analizando la actualidad.

1.2.1 Definición situación sin proyecto.

Actualmente existen gran cantidad de cafeterías que ofrecen productos similares, sin embargo las cafeterías y pastelerías tradicionales o convencionales no tienen una especialidad más que la variedad de leche en sus café o sabores comunes poco innovadores, además de estar situados en avenidas principales que si bien tiene alto flujo de personas, generan un gran ruido del que se es incapaz de concentrarse o disfrutar un momento agradable a gusto del consumidor, apuntando a otro tipo de consumidores dejando de lado las tendencias y segmentos, por lo que no representan una competencia directa al proyecto.

Por otro lado, la comunidad tanto de flujo de paso en las instituciones aledañas y las personas residentes, no cuentan con espacios de trabajo y esparcimiento cercano a sus casas, si bien la comuna de Las Conde se caracteriza por sus áreas verdes y plazas con buen cuidado, no cuentan en el sector de San Carlos de Apoquindo con lugares apropiados de encuentro y concentración, fuera hogar, innovadores y de especialidad italiana.

1.2.2 Definición de situación con proyecto.

Una vez implementado el proyecto dada las condiciones estudiadas, este tendrá beneficios para la sociedad y población a su alrededor, situado en la región metropolitana en un sector acomodado de la zona oriente, ofrecerá productos de especialidad e innovadores de manera inclusiva con las personas con distintas condiciones de salud como, por ejemplo las alergias alimentarias y personas que no consideran en sus dietas productos de origen animal, además de ofrecer múltiples formatos de espacios de esparcimiento.

Además, este se encuentra frente y aledaño a instituciones de salud y educación tanto superior como de nivel secundario, por lo que ofrece además la posibilidad de espacios productivos ambientados destinados a quehaceres laborales o educacionales, aportando espacios de recreación y concentración, saludables e innovadores con el fin de impactar en la rutina y calidad de vida de las personas, dado el alto flujo de personas particularmente jóvenes con tendencias a lo distinto y libre. Por otro lado, suma espacios de producción en labores profesionales que se puedan desarrollar a distancia en un lugar seguro con ubicación privilegiada.

Dado lo anterior, la implementación de una pastelería de especialidad innovadora en productos y espacios de consumo satisface la necesidad de la comunidad de consumir alimentos sanos y nutritivos que nos diferencian de lo tradicional junto con los cálidos espacios disponibles para el encuentro y compartir de la comunidad y el desarrollo de actividades productivas acorde a las instalaciones de co-work.

1.2.3 Análisis de separabilidad.

En relación con la viabilidad del proyecto de evaluarse por separado, este contempla una variedad de alimentos de especialidad, dejando los demás dulces como galletas, brownies, café, entre otros, como productos secundarios o complementarios.

El servicio de pedido personalizado no será evaluado por separado ya que este será a la medida de acuerdo con requerimientos del cliente con tiempo de anticipación, por lo que no requiere mantener un stock continuo de una oferta.

Por otro lado, una vez puesto en marcha y proyectando su futuro, se contempla incorporar el servicio de venta de dulces y/o salados de carácter catering destinados a eventos varios como cumpleaños, bodas o coffe-breaks, ofreciendo solo la venta de productos, no así el servicio de traslado, montaje y la asistencia de garzones. Esta modalidad deberá solicitarse con tiempo por determinar de anticipación, dado el nivel de detalle que requiere.

1.2.4 Método para mediación de beneficios y costos.

La medición de beneficios se puede identificar en base a los ingresos de acuerdo con las ventas, presencial y online, de los siguientes productos:

- Productor de repostería, tales como tortas, tartas, pasteles, entre otros.
- Líquidos, tales como, café, bebidas, entre otros.
- Salados, tales como, sándwiches embazados.

Los costos se pueden identificar de acuerdo con los gastos en diversos ítems como:

- Inversión inicial
- Costos fijos
- Costos variables

1.2.5 Indicadores.

Un indicador nace de la comparación en un conjunto de datos que sirve para elaborar una medición cuantitativa o cualitativa según sea el caso, arrojando valores, magnitudes o criterios significativos para realizar análisis correspondientes.

Por lo que siendo más concreto a lo conceptual refiere a datos y/o información con el fin de conocer o valorar ciertas características específicas ya sean observables o medibles de acuerdo con criterios, parámetros y objetivos deseados.

En el ámbito social económico, este contempla indicadores específicos influenciados por la actualidad económica, con el fin de dar en evidencia factibilidades en la implementación de negocios relacionados a bienes o servicios.

Además, arroja información de posibles proyecciones en diversas situaciones, por lo que estas son la base de la toma de decisiones tanto a nivel gubernamental como empresarial.

Los indicadores por considerar son:

- Valor actual neto (V.A.N.)

El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con tal inversión.

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

figura 1-1. Valor actual neto

fuente: elaboración propia

- Tasa de retorno (T.I.R.)

La tasa de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión, es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+r)^n} - I_0$$

figura 1-2. tasa interna de retorno

fuente: elaboración propia.

- Periodo de recuperación de la inversión (P.R.I.)

El periodo de recuperación de la inversión se refiere al tiempo en el que se recupera el capital de la inversión inicial.

1.2.6 Criterios de evaluación.

- VAN, para el valor actual neto se considerará mayor o igual a cero para obtener beneficios en un determinado horizonte de operaciones, entendiéndose así que este es rentable y apto para inversión. No se considerará igual a cero pese a ser indiferente. Por otro lado, si el VAN se mantiene bajo cero, el proyecto estaría obligado a presentar modificaciones o derechamente dejar de lado la propuesta.
- TIR, la tasa interna de retorno deberá ser mayor o igual la tasa de descuento exigida en el proyecto para obtener aprobación.

- PRI, este debe estar entre el horizonte del proyecto a modo de recuperar la inversión.

Dado lo anterior, el proyecto debe cumplir con estos.

1.2.7 Estructura de evaluación del proyecto.

Para ejecutar el proyecto es necesario recopilar y analizar información de utilizar para el correcto estudio del proyecto, siendo obtenidas de múltiples fuentes ya sea físicas como bibliotecas o digitales como páginas web especializadas en finanzas, información estadística e información extra necesaria.

1.2.7.1 Estudio de mercado.

Para llevar a cabo un proyecto de inversión, ya sea de un producto o servicio, es de vital importancia realizar un arduo estudio del entorno entrópico comercial, es sumamente riesgoso poner en marcha un proyecto sin estudios previos de distintos tipos, por el nivel de riesgo al fracaso o toma de decisiones estratégicas para modificar el producto-servicio o afinar detalles que puede ser relevantes.

Dado lo anterior, es de importancia y de interés para la creación o estudio de proyectos el manejar información sobre los posibles consumidores actuales, considerando tendencias, necesidades, competencias que puedan amenazar el éxito del negocio e innovaciones estratégicas como método de diferenciación. Es necesario contar con información de la población objetivo y la competencia alrededor, factores clave a considerar al momento de determinar ubicación, por ejemplo, si es que este fuese relevante, como nuestro caso en el que atenderemos público.

1.2.7.2 Estudio técnico.

El estudio técnico, entrega información relevante para determinar los recursos necesarios en las operaciones del proyecto, reflejando los costos asociados a la inversión de este.

Este estudio, detallará la forma y manera de elaboración con la que se obtendrá el bien o producto deseado, destinado para comercialización en local.

Por otro lado, el estudio técnico permite analizar la ubicación y tamaño del lugar destinado a las operaciones, considerando ubicación geográfica junto con su entorno en beneficio del proyecto y los metros cuadrados adecuados para satisfacer las necesidades planteadas anteriormente.

Además, se deben considerar variables como el costo de arriendo, instituciones aledañas, zonas residenciales ya sean rurales o urbanas, medio ambiente, cadenas de suministro y logística proclives al correcto funcionamiento.

Asimismo, es posible establecer una estructura organizacional de la empresa y administración del negocio en el lugar de trabajo, mediante organigramas y flujogramas del proceso de atención al cliente para la comercialización en punto de venta, detallando los cargos necesarios junto a sus funciones.

1.2.7.3 Estudio legal.

El estudio legal, será el análisis encargo de la búsqueda de permisos y normativas vigentes, tanto de la entidad sanitaria encargada de locales comercializadores de alimentos, departamentos municipales que propicien permisos para la implementación del rubro en la comuna y los antecedentes para el inicio de actividades junto con la creación de empresa mediante una sociedad anónima.

Finalmente, las entidades pertinentes facilitaran los pasos a seguir, documentos y costos asociados a ello.

1.2.7.4 Estudio económico.

El estudio económico, considerando lo anterior, es el análisis económico a través de investigaciones financieras propias del proyecto considerando factores externos a éste.

Este análisis contempla, no solo los costos operacionales, sino que estudia el proyecto en un ambiente integro considerando la situación país, su inflación y poder adquisitivo como fundamentos directos que pudiesen determinar la viabilidad del desarrollo, es decir, validara la puesta en marcha del plan en un ambiente económico favorable o bien determinando su inviabilidad, no es posible insertar un nuevo negocio frente a crisis circunstanciales tanto de la política externa e interna.

Finalmente, los estudios necesarios concluirán la factibilidad del proyecto relacionando los costos o inversiones necesarios para su aplicación con la economía actual.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.

En este capítulo, se definirá y comprenderá el comportamiento del mercado al que se dirigirá el proyecto, con el fin de obtener el nivel de demanda y conocer al público objetivo.

2.1 DEFINICION DE PRODUCTO.

Este proyecto consiste en la elaboración y comercialización de productos gastronómicos de repostería, clasificados como bienes, teniendo como especialidad la pastelería francesa e italiana, particularmente por los pasteles de queso en sus distintas variedades y formatos, considerando la venta en los siguientes formatos:

- Pieza completa.

Se entenderá por pieza completa la venta de la totalidad de un producto comercializado considerado para 15 personas, por ejemplo: tortas, kuchen o cheesecake en sus distintas variedades exhibidas en vitrinas del local.

En cuanto al packaging, este considera la entrega en una caja de cartón blanco para tortas, con medidas estándar de 29x29x10 cm, obteniendo buena presentación, protección y facilidades de transporte para el consumidor.

Sus precios de venta varían desde los \$20.990 hasta los \$32.990 la pieza completa.

- Trozo.

Se entenderá por venta en trozo a la comercialización de una porción individual perteneciente a una pieza completa para 15 personas, en sus distintas variedades exhibidas en vitrinas del local.

En cuanto al packaging, este considera en envase de cartón rectangular de 15x10x8 cm con tapa transparente, entregando una buena presentación, protección y transporte cómodo del producto para el consumidor.

Sus precios de venta varían entre los \$1.990 hasta los \$3.990 el trozo

- Pastelería clásica.

Se entenderá por pastelería clásica a la venta de dulces tradicionales, en formato individual exhibidos en vitrinas del local, la venta de este tipo de productos considera como packaging una bolsa de papel café, especialmente para el almacenamiento de productos alimenticios.

Su precio de venta será de \$1990 la unidad.

Además, se incorporan a la carta, productos de acompañamiento para completar la experiencia del consumir aún más, logrando el mayor grado de satisfacción en nuestros clientes, pensando en aquellos que buscan y exigen un pastel de calidad en un ambiente agradable y cómodo, perfecto para el esparcimiento y productividad.

Cabe destacar que el proyecto, consiente del impacto al medio ambiente y la manipulación de alimentos, no considera ni fomenta productos plásticos de un solo uso, apegándonos a los decretos municipales y trabajando con materiales como el cartón y papel, pudiendo ser reciclados por nuestros consumidores.

En relación a los productos destinados a personas con necesidades alimenticios especiales, estos contemplan la preparación de pasteles de quesos con insumos acordes a sus condiciones de salud, particularmente el tipo de endulzado e ingredientes sin lactosa, siendo productos únicamente en formatos sin azucares añadidas y zerolactos.

2.2 ANÁLISIS DE DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.

A continuación, se realizará un análisis de la demanda actual y futura para el rubro de pastelería en la región metropolitana, específicamente en la comuna de Las Condes.

2.2.1 Encuesta.

Para determinar el tamaño de la muestra, se utilizaron ciertos parámetros de acuerdo con la siguiente fórmula:

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

figura 2-1. Muestra población.

Donde:

- N → tamaño de la población
- K → constante referida al nivel de confianza
- e → error muestral
- p → proporción de individuos con características objetivas de este estudio
- q → proporción de individuos sin características objetivas de este estudio

Para el desarrollo del cálculo anterior, es necesario considerar la población, en este caso, local de la comuna de Las Condes, a continuación, se presenta información actualizada y proyectada publicada por el instituto nacional de estadística:

Tabla 2-1. Grupos etarios.

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	45.019	49.431	14,5	18,3	18,7
15 a 29	68.674	68.735	20,1	21,3	20,7
30 a 44	64.262	83.812	24,6	25	23,2
45 a 64	70.872	79.725	23,4	23,2	24,1
65 o mas	46.011	59.480	17,4	12,1	13,3
Total	294.838	341.183	100	100	100

Fuente: Instituto Nacional de estadística

Dada la información anterior, este no sirve para obtener N, siendo igual a 341.183 personas en su totalidad, con público objetivo de entre 15 a 64 años dando un total de 232.272 personas. El nivel de confianza será de un 95.5% teniendo como constante el valor de 1,96; el margen de error

definido para este proyecto será de un 11%, además de considerar $P=Q$ calculando una probabilidad de 50% al éxito o al fracaso del negocio.

Considerando lo anterior la muestra arroja un total de a lo menos 80 personas como tamaño de muestra, reflejando los siguientes resultados:

¿En que rango de edad te encuentras?

87 respuestas

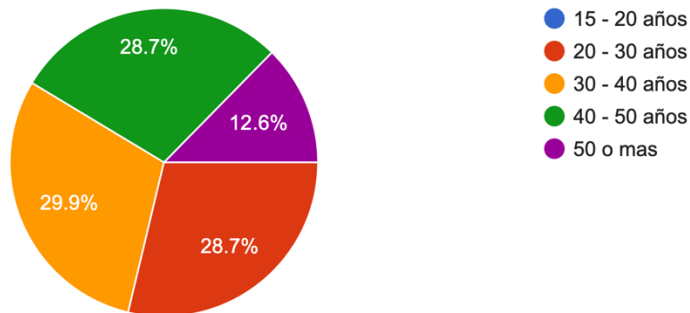


Gráfico 2-1. Rango etario

Fuente: elaboración propia

¿Con que genero te identificas?

87 respuestas

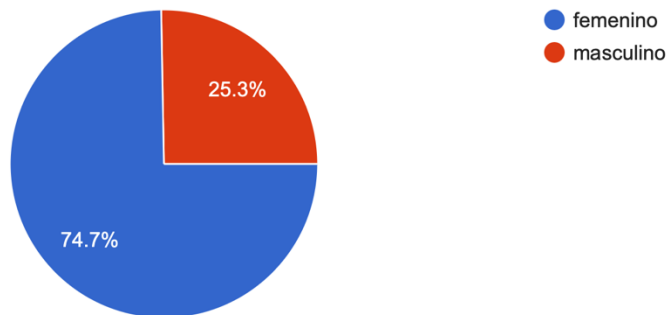


Gráfico 2-2. Genero grupo objetivo

Fuente: elaboración propia

¿Con que frecuencia visitas una pastelería o cafetería?

87 respuestas

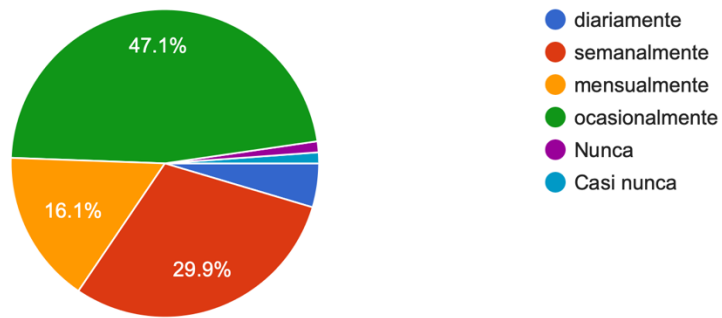


Gráfico 2-3. Frecuencia.

Fuente: elaboración propia

¿En que momento del día prefieres consumir un producto dulce?

87 respuestas

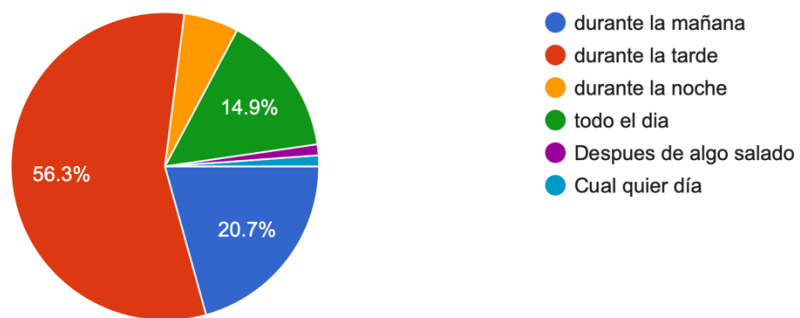


Gráfico 2-4. Momento consumo

Fuente: elaboración propia

¿Que tipo de pastelería prefieres?

87 respuestas

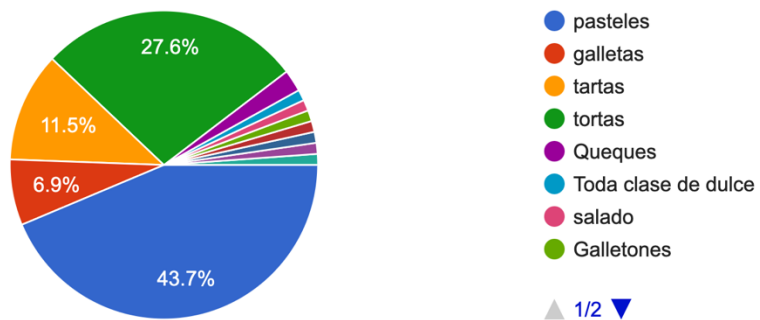


Gráfico 2-5. Preferencias

Fuente: elaboración propia

¿Tienes alguna preferencia especial en productos de pastelería?

78 respuestas

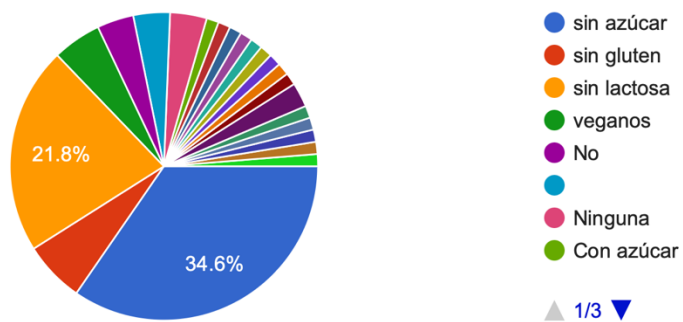


Gráfico 2-6. Tipo producto

Fuente: elaboración propia

A la hora de consumir un producto dulce, ¿Cual es tu bebida favorita para acompañarlo?

87 respuestas

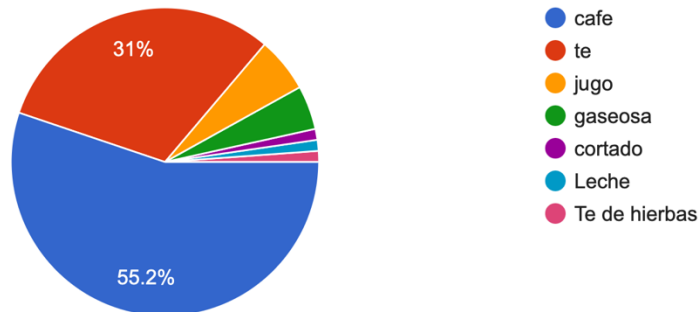


Gráfico 2-7. Acompañamiento.

Fuente: elaboración propia

Si realizas trabajo online ¿Considerarías una pastelería o cafetería como un lugar adecuado?

87 respuestas



Gráfico 2-8. Espacio adecuado.

Fuente: elaboración propia

De acuerdo a la pregunta anterior, ¿Considerarías realizar una reunión de trabajo o estudios en una pastelería o cafetería?

87 respuestas

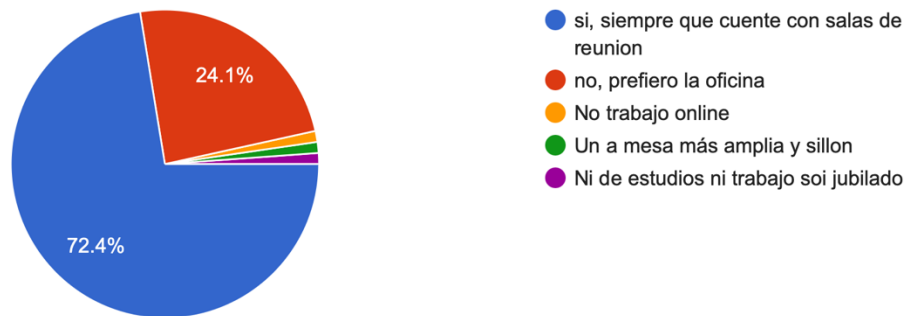


Gráfico 2-9. Preferencia funcional

Fuente: elaboración propia

2.2.2 Análisis encuesta.

En relación con la encuesta anterior, se puede determinar que los rangos etarios corresponden un lugar de tipo residencial, dada la variedad de edades, considerando la presencia de la circulación de estudiantes a sus alrededores por las instituciones aledañas como universidades y colegios y trabajadores por oficinas de empresas cercanas, clínicas y recintos educativos.

Por otro lado, las personas mantienen una preferencia a un producto sano sin azúcar en su mayoría y con tendencias a la inclusión de estilos de vida y condiciones de salud, siendo acompañados en gran porcentaje con un café como su bebida favorita a la hora de consumir productos reposteros de alta calidad.

2.2.3 Demanda actual y futura.

Mediante la información anterior, la población objetivo de la comuna de Las Condes considera un rango etario a partir de los 15 años en adelante, sin dejar de lado ninguna categoría, siendo con mayor demanda hasta los 50 años, siendo un total de 232.272 personal considerados con esos parámetros según información entregada en la tabla 2-1 grupos etarios, según la proyección del aumento de la población en la encuesta censo realiza por el Instituto Nacional de Estadística

INE.

Para determinar la demanda actual se considerará un grupo objetivo de la población de acuerdo el gráfico 2-6 el cual arroja un 34,6% siendo 80.366 personas como posibles clientes del proyecto. De acuerdo a un estudio realizado por la agencia Red Bakery Chile, el consumo del sector gastronómico que abarca las panaderías, pastelerías y cafeterías, va en aumento para quienes en tiempos de cambio e innovación cumplen con las demandas del consumidor, los cuales se inclinan fuertemente por el consumo de productos que consideren condiciones de salud antes mencionadas en el escrito, como alergias alimentarias o preferencias por repostería sin el uso de azúcares en productos horneados como una de las principales tendencias culinarias en el mundo, arrojando el cifras de consumo entre los años 2017 y 2023 una expansión de recaudación de US\$ 2.377 a US\$ 3.169 en tan solo 5 años, siendo un 33,3% de diferencia entre periodos.

Por lo que considerando los estudios en conjunto con la población objetivo de 80.366 personas con un aumento anual de un 6,6% de consumidores.

Por otro lado, la participación de mercado para el proyecto será de un 4,5% respecto de la cantidad de potenciales clientes y el aumento anual mencionado anteriormente, dado el estudio realizado por fábrica "Bakery Taglermaq", la cual refleja dicha participación en empresas emergentes o entrantes al mercado del rubro, siendo reflejados de la siguiente manera en la tabla 2-2.

Tabla 2-2. Numero de clientes

NÚMERO DE CLIENTE PRIMER AÑO	NÚMERO DE CLIENTES SEGUNDO AÑO	NÚMERO DE CLIENTES TERCER AÑO	NÚMERO DE CLIENTES CUARTO AÑO
3.616	3.859	4.117	4.393

Fuente: elaboración propia.

El estudio de la demanda estimada, se focalizo en la comuna de Las Condes, donde se centran las operaciones del proyecto, inicialmente se realizó una encuesta a potenciales consumidores a través de una serie de consultas y datos como la edad y preferencias en alimentos y espacios de consumo o trabajo a distancia, una información relevante es la población objetivo por rango etario obtenida en esta, arrojando un rango de entre los 20 a 65 años.

2.3 VARIABLES QUE AFECTAN A LA DEMANDA.

Factores que pueden afectar la demanda pueden ser de diversos tipos y orígenes, el precio puede ser un factor determinante del consumidor a la hora de medir sus beneficios al adquirir un producto de nuestra tienda.

Por otro lado, y en base a comentarios extras de la encuesta, la población considera de gran importancia el lugar donde consumir sus alimentos, por lo que la creación de espacios propicios para el consumo y el compartir son fundamentales, considerando mobiliario cómodo, limpio y con conexión a internet, este último imprescindible en la era digital.

Además, la calidad exigida por los clientes es cada vez más alta, por lo que el enfoque es siempre innovar y entregar la mejor calidad del mercado, con el objetivo de entregar una experiencia completa.

Además, la relación entre oferta y demanda es un factor crucial al momento de determinar la demanda, junto con la venta de productos sustitutos, si bien en el sector no se realiza la venta de estos productos actualmente, la amenaza de un nuevo competidor puede ser relevante. Por otro lado, la venta de productos complementarios es clave al momento de ofrecer una experiencia integral captando clientes y satisfaciendo lo deseado.

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA.

Actualmente la oferta de productos dulces puede ser vista en múltiples locales, desde supermercados, panaderías e incluso cafeterías, no obstante, ninguna de ellas es considerada de especialidad. Si bien existen pastelerías, estas no cuentan con variaciones acorde a necesidades alimenticias especiales, dentro de ellas se puede destacar como de especialidad las siguientes:

- Factory nine

Local de especialidad cheesecake, receta de origen americano con presencia a través de pequeños locales en distintas comunas de Santiago, venta presencial y online, sin consumo en local, un local en la comuna de Las Condes y en la zona oriente de la ciudad.

Se considera competencia directa dado el nivel de similitud con los productos contemplados en el proyecto.

- Quererte cafetería – pastelería

Local del rubro gastronómico repostero, se considera parte de la oferta actual debido a sus productos inspirados en recetas francesas con presencia solo en la comuna de Las Condes a través de 6 locales, siendo 3 de ellos cafeterías con atención a público con instalación más bien de consumo al paso.

2.5 COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

Análisis FODA.

El análisis FODA es una herramienta utilizada para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, de acuerdo con sus siglas, de la industria.

Fortalezas:

- Productos de alta calidad

Los productos elaborados en el proyecto serán con materias primas de alta calidad debido al origen y preservación de estos.

- Variedad de productos

El proyecto cuenta con variedad específica e innovadora

- Especialidad de repostería

El enfoque del proyecto contempla especialidad italiana de repostería, particularmente el pastel de queso.

- Ubicación estratégica

El local del proyecto se ubica estratégicamente en un barrio universitario y residencial en la comuna de Las Condes.

Oportunidades:

- Tendencias saludables

Los productos mantienen características saludables únicas para todo tipo de consumidores

- Venta presencial y online

Las ventas se realizarán presencialmente y a través de la página web.

- Establecimientos cercanos

El local cuenta con establecimientos educacionales y de salud cercanos, además de condominios.

- Eventos – celebraciones

Productos altamente considerados para celebraciones y/o eventos de todo tipo

Debilidades:

- Falta de experiencia en el rubro

Proyecto principiante en el rubro pastelero gastronómico

- Prestigio y participación en el mercado

Proyecto de creación de pastelería, por lo que no cuenta con prestigio identificable

Amenazas:

- Regulaciones sanitarias

Nuevos permisos y/o normas sanitarias

- Políticas públicas

Creación de políticas públicas de carácter tributario, medioambiental, etc.

- Competencia

Competencia actual y entrada de nuevos competidores.

Análisis Porter.

Este tipo de análisis no permite proyectar o estimar las habilidades del negocio, dado el nivel de oportunidad a través de las llamadas 5 fuerzas de Porter.

- Poder de negociación de los clientes

Los clientes mantienen un bajo nivel de negociación debido a que los precios son fijos ofrecidos a través de una carta sin posibilidad de rebajas, a excepción a través de ofertas y/o promociones.

Por otro lado, el cliente cuenta con otras alternativas en el retail, desde supermercados y panaderías, pudiendo considerar o no una oferta de productos sano, e incluso la elaboración propia en casa de los consumidores.

-Poder de negociación de los proveedores.

El acceso a materia prima a través de proveedores representa una variable por factores globales y locales, los precios son negociables medianamente negociables por compras al por mayor. Por otro lado, hay materia prima considerada producto sustituto del mismo, por lo que pueden variar el origen de los ingredientes.

-Amenaza de productos o servicios sustitutos.

Los productos sustitutos en la pastelería no se consideran, dado la gran cantidad de variedades y opciones, de acuerdo con la fuerza de Porter anterior, los productos sustitutos son posibles encontrarlos en sus materias primas en base a los ingredientes de recetas en las elaboraciones.

-Amenaza de nuevos competidores.

Actualmente las tendencias por la preocupación de la salud y la búsqueda de alimentos inclusivos a condiciones de salud o estilos de vida están en aumento, pese a esto la oferta de este tipo de productos sigue siendo baja, incluyendo los productos de especialidad en sus diversos formatos. Las normativas alimenticias actuales siguen siendo bajas y sin enfoque a lo que la pastelería ofrece.

-Rivalidad de los competidores actuales.

La competencia que involucre productos saludables y de especialidad sin dejar de lado la alta calidad, sigue siendo baja, si bien existen una gran oferta pastelera en diversos tipos de locales como supermercados, panaderías e incluso cafeterías, estas contemplan una baja oferta de

productos saludables, lo que nos diferencia de ellos. Pese a esto en la zona oriente, específicamente en la comuna de Las Condes, es donde más se demandan y la competencia se mantiene presente.

Dado lo anterior, se puede concluir que las condiciones para el desarrollo son favorables, pese a esto es fundamental la búsqueda de proveedores y alianzas estratégicas que busquen favorecer ambas partes sin descuidar ni reducir la calidad de nuestros productos y la elaboración de pastelería saludable ya que es parte de la estrategia de diferenciación.

2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.

En cuanto a la determinación de precios de productos de especialidad, estos rondan entre los \$29.990 y \$34.990 por pastel pieza completa, en cuanto a porciones individuales estas tienen un promedio de \$2.490 según la oferta actual de en el mercado, considerando la competencia actual antes mencionada y los demás distribuidores presentes en el retail.

Por otro lado, los productos complementarios como:

-Líquidos:

Estos pueden rondar entre los \$1.490 hasta \$2.990, de acuerdo con el tipo de bebestible como lo son aguas, bebidas y café.

-Dulces de baja categoría:

Estos pueden rondar de entre los \$1.990 hasta los \$3.990, de acuerdo con el tipo como lo son la venta de galletas, brownies y porciones de tortas.

Los precios fueron calculados en base al análisis de la competencia, pudiendo entrar al mercado con precios competitivos acorde al menú de productos contemplado en el proyecto, estos pueden aumentar debido niveles inflacionarios alcistas, aumento ingresos en la población y el costeo de materias primas/proveedores.

2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.

La localización de nuestro local será en la región metropolitana, en la ciudad de Santiago de Chile, particularmente el sector de San Carlos de Apoquindo ubicado en la comuna de Las Condes, inserto en medio de un barrio residencial y con múltiples establecimientos educacionales a través de 3 centros de educación superior, universidad de Los Andes, Del Desarrollo y instituto técnico DUOC UC, 4 colegios como el colegio San Francisco de Asís, San Nicolás de Mira, Cumbres, Scuola Italiana, entre otros. Además, considerar cercanía a 3 clínicas como Los Andes, Alemana y UC Christus, junto a un sector acomodado repleto de barrios residenciales de gran poder adquisitivo. Internamente en el strip center no contempla competencia cercana dentro del conjunto de locales, es un centro llamativo de concepto abierto dada las características tales de un strip center con acceso a estacionamientos e instalaciones sanitarias.



figura 2-2. Localización

Fuente: elaboración propia

2.8 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN.

-Producto:

El proyecto del rubro gastronómico repostero contempla la amplia variedad de dulces, desde pequeños como galletas y brownies, hasta los más elaborados y de especialidad como tortas y pasteles de queso respectivamente.

Estos serán adquiridos con el proveedor "Alogar", a través de compras de pack a convenio con el proyecto de un total de \$500.000, el cual incluye una variedad específica de pasteles menores como galletas y brownies. Además, proveerá de materias primas que permitan la elaboración del producto principal, como cheesecake y tortas de mayor tamaño, pudiendo tener control sobre el proceso y las variaciones necesarias.

-Precio:

Los precios serán determinados de acuerdo con los costos de elaboración y de operación de local, junto con el estudio de la competencia, para entrar al mercado con precios tentadores y competitivos.

-Promoción:

La promoción al producto ofrecido se llevará a cabo a través de plataformas digitales categorizadas como redes sociales (RRSS) las más visitadas actualmente son Instagram, Tik-tok y "X" (ex Twitter), sumado a esto la fuerte presencia de entrada de la red social Threads, claramente en la actualidad y debido a la revolución o era digital el marketing digital e E-comerse son fuertemente demandadas, por lo que se evalúa la incorporación de un social manager e influenciadores, conocidos como influencers, por su traducción al inglés, o creadores de contenido con llegada a una audiencia de gran tamaño y diversidad de público, con acceso desde medios digitales a través de aparatos tecnológicos.

-Plaza:

La ubicación es estratégica en camino el alba N° 12620 - Las Condes, al momento de iniciar operaciones, por lo que como se menciona en el ítem anterior (análisis de localización) este se encontrará en zonas de alto poder adquisitivo y rodeado de barrios residenciales junto a establecimiento educaciones como la Scuola Italiana, colegio cumbres, San Nicolas de Mira, universidad del desarrollo, universidad de los andes y Duoc UC, además de los establecimientos de salud como clínica los andes, clínica alemana y clínica UC Christus.

Dado lo anterior, el sistema de comercialización propuesto es altamente favorable, con enfoques de alta calidad en productos de especialidad y principalmente, debido a la actualidad, a las distintas estrategias de promoción contempladas para dar a conocer el negocio.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

El presente capítulo tiene por finalidad presentar las variables técnicas que afectan o favorecen la implementación del proyecto. Considerando equipamiento para el proyecto, junto con la administración del recurso humano dispuesto para el funcionamiento.

3.1 DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.

A continuación, se detallará el proceso de atención al cliente, evidenciando el flujo de personas paralelo a las operaciones que conlleva en tres sencillas partes.

3.1.1 Recepción.

Este consiste en el primer contacto con el cliente, a quien se le recibe en el sector de cajas a un costado del mesón de productos, lugar donde el cliente puede solicitar productos a elección disponibles en mesón y góndolas/vitrinas disponibles en local, efectuando el pago de estos en el mismo lugar con los diferentes medios disponibles como efectivo, "sistema Transbank" debito/crédito y mercado pago mediante código QR. Además, se le solicitará nombre del cliente y consultará por la opción de llevar o servir en local.

3.1.2 Entrega de pedidos.

Una vez finalizado el proceso anterior, se genera una orden interna de pedido con detalle de productos a entregar y el nombre del cliente, los que una vez embazados o empaquetados, dependiendo si este debe ser preparado en el momento, son entregados al cliente, a quien se notifica de su pedido mediante llamado a voz alzada por nombre indicado por el mismo, logrando una atención personalizada.

3.1.3 Acceso a instalaciones.

Finalizada la entrega de productos, el cliente tiene la opción de consumo en local, independiente la opción elegida en la recepción de pedidos, accediendo a las distintas instalaciones con conexión a internet wifi disponible.

3.2 DIAGRAMA DE FLUJO.

El presente diagrama refleja el proceso de venta en sencillos pasos, pudiendo obtener el flujo que realizan los potenciales clientes desde su llegada al local hasta la entrega y posible uso de instalaciones de acuerdo con los detalles especificados en el punto anterior.

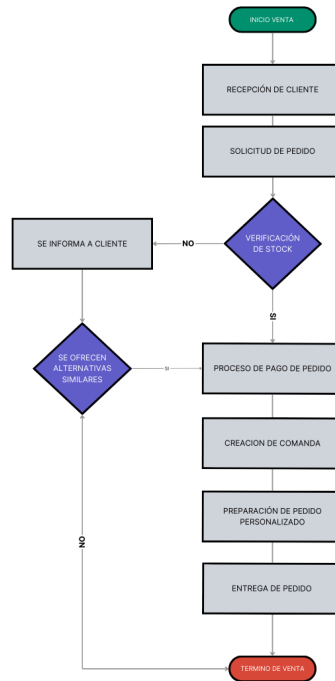


figura 3-1. Flujograma

Fuente: elaboración propia

3.3 SELECCIÓN DE EQUIPOS.

Se realizará un análisis de los equipos necesarios para la operación del local, considerando 2 áreas de trabajo, sector de producción-elaboración de productos y sector de atención directa al cliente.

3.3.1 Equipos producción y atención.

Se realizará un análisis de los equipos necesarios para la operación del local, considerando 2 áreas de trabajo, sector de producción-elaboración de productos y sector de atención directa al cliente.

- Máquina de café variedades

Máquina dispensadora de café en sus distintas variedades y formatos, de manera rápida debido a la automatización electrónica, lo que permite realizar otras labores en el tiempo de producción de la bebida seleccionada, otorgando rapidez en el servicio.

Características técnicas:

- o Dimensiones y peso:

Diseño compacto de 280 x 435 x 481 mm y un peso de 14,3 kg.

- o Potencia y rendimiento:

Potencia absorbida de 1900 W y un sistema hidráulico de doble circuito.

Además, cuenta con muelas de acero, ajuste manual de molienda con 8 niveles y una pantalla de táctil de 7 pulgadas con opciones de personalización de recetas.

- Vitrinas térmicas de alimentos

Vitrinas en frío destinadas a exhibir y mantener la variedad de productos ofrecida.

- o Capacidad:

570 litros.

- o Dimensiones y peso:

1200 x 1500 x 700 mm y un peso de 33,5 kg.

- Hornos industriales

Destinado a la cocción de masas, es una de las maquinarias más importantes para la producción del producto principal, pastelería.

- o Dimensiones y peso:

97 x 132 x 183 cm y un peso de 30,7 kg.

- o Capacidad:

12 bandejas de acero de 58 x 68 cm.

- o Temperatura máxima de trabajo:

220 ° C

- Dispensador de jugos

Dispensador de bebidas no gasificadas como jugos y limonadas, producto complementario.

Ubicado en mesón de atención al cliente.

- o Dimensiones y peso:

500 x 586 x 728 mm y un peso de 35 kg.

- o Capacidad:

18 litros por cada dispensador, dando un total de 36 litros.

- Mesón de acero

Mesón de acero cromado, ideal para trabajo con alimentos debido al alto nivel para mantener limpieza estéril en ese tipo de superficies.

- o Dimensiones:

180 x 60 x 85 cm

- Batidora industrial

Batidora construida en fierro de alta resistencia, maquinaria principal de tipo pedestal para la fabricación de pastas, cremas y rellenos en masas, teniendo una de las funciones clave para el desarrollo de alimentos.

- o Dimensiones

925 x 488 x 545 mm

- o Capacidad:

30 litros.

- Freezer y congeladoras

Elementos destinados a mantener en óptimas condiciones y almacenar tanto las materias primas necesarias como los productos ya elaborados, se optó por este tipo de maquinaria, a diferencia de una cámara de frio, por la facilidad de realizar mantenciones, reparaciones, reorganización de espacios en cocina y el costo de reemplazo e instalación.

- o Dimensiones y peso:

180 x 74 x 195 cm y un peso de 20 kg.

- o Capacidad:

1510 litros.

- Amasadora industrial

Maquinaria destinada a la producción bruta de las diferentes masas, automatizando y acelerando la fabricación.

- o Dimensiones y peso:

53,6 x 114 x 88,1 cm y un peso de 19,6 kg.

- o Capacidad:

60 litros.

- Sobadora industrial

Una vez fabricadas las masas, de ser necesario, estas pasan por una sobadora industrial, la cual reduce el grosor de estas hasta lograr las condiciones deseadas.

- o Dimensiones y peso:

1520 x 816 x 1085 mm y un peso de 25,2 kg.

Además, cuenta con un motor de 3 caballos de fuerza (HP) con 50 cilindros.

- Computador administrativo

Activo destinado al trabajo administrativo del supervisor de local, llevando a cabo tareas asignadas de acuerdo con las funciones exigidas.

- o Dimensiones y peso:

35,98 x 23,6 x 1,86 cm con una pantalla FHD de 15,6 pulgadas y un peso de 1,59 kg.

- o Capacidades:

Disco duro de unidad de estado sólido de 512 GB con 16 GB de memoria RAM.

- o Sistema operativo:

AMD Ryzen 7.

- Lector de tarjeta

Máquina digital con “sistema Transbank” destinada a realizar el cobro disponible con tarjetas de crédito y débito por medio de chip, banda y modalidad sin contacto. Además, se considera el uso de las variadas aplicaciones digitales de pago como “Google pay” o “apple pay”, entre otras.

- o Dimensiones:

83 x 83 x 17 mm

Además, cuenta con pantalla táctil OLED con conexión Wi-Fi o conexión 3G mediante tarjeta SIM.

- Punto de venta digital

Maquinaria registradora con amplia pantalla, amigable con el trabajador destinado a cajas, tiene la capacidad de mantener stock en línea de productos, carta con el total de productos disponibles, generar pedidos digitales, boletas electrónicas, contabilidad de ventas y estadísticas del negocio, siendo una herramienta útil para el control de gestión de tienda a distancia y cuadraturas.

A continuación, detalle de presupuesto maquinarias operaciones en cocina y servicio al cliente.

- o Dimensiones y peso:

281,6 x 215,5 x 5,1 mm y un peso de 582 gr.

Tabla 3-1. Equipos

EQUIPOS			
ÍTEM	COSTO (\$)	CANTIDAD	COSTO TOTAL \$
Cafetera	\$ 2.370.990	1	\$ 2.370.990
Vitrina recta 1 mts negra	\$ 1.259.990	1	\$ 1.259.990
Vitrina vertical negra	\$ 791.990	1	\$ 791.990
Horno pequeño eléctrico	\$ 566.990	1	\$ 566.990
Amasadora industrial	\$ 1.768.990	1	\$ 1.768.990
Sobadora de masas	\$ 1.099.000	1	\$ 1.099.000
Horno industrial 12 niveles	\$ 3.599.990	1	\$ 3.599.990
Freezer industrial 6 puertas	\$ 2.515.990	1	\$ 2.515.990
Dispensadora de jugos	\$ 562.990	1	\$ 562.990
Batidora industrial	\$ 579.990	1	\$ 579.990
Mesón acero cocina	\$ 129.990	1	\$ 129.990
Lector de tarjeta con impresora TBK	\$ 139.900	2	\$ 279.800
Punto de venta digital	\$ 349.900	1	\$ 349.900
Computador administrador local	\$ 349.990	1	\$ 349.990
Refrigerador industrial	\$ 2.347.990	1	\$ 2.347.990
		costo total \$	\$ 18.574.580
		costo total UF	509,884

Fuente: elaboración propia.

3.3.2 Otros equipamientos.

Este punto detallará el presupuesto destinado al equipamiento de las instalaciones de área común para clientes, mobiliarios y utensilios necesarios.

Tabla 3-2. Equipamiento

EQUIPAMIENTO				
Ítem	Costo	Cantidad	Costo total \$	UF
Silla velvet gris	\$ 42.392	25	\$ 1.059.800	29
Mesa madera cuadrada 60cm	\$ 79.990	11	\$ 879.890	24
Silla velvet negra alta	\$ 43.990	8	\$ 351.920	10
Mesa sala reunión 200x110 cm	\$ 319.990	1	\$ 319.990	9
Tazas lungo set 4 tasas	\$ 5.990	10	\$ 59.900	2
Tazas espresso set 4 tasas	\$ 4.990	5	\$ 24.950	1
Tenedores set 4 un.	\$ 3.990	20	\$ 79.800	2
Cuchillos set 2 un.	\$ 2.990	20	\$ 59.800	2
Cucharas pequeñas set 4 un.	\$ 6.990	15	\$ 104.850	3
Vasos set 4 un.	\$ 1.000	10	\$ 10.000	0
Platos medianos	\$ 1.490	30	\$ 44.700	1
Lavaplatos metálico	\$ 189.990	1	\$ 189.990	5
TOTAL	\$ 703.792	156	\$ 3.185.590	87

Fuente: elaboración propia

3.4 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS.

Actualmente no contempla proyectos complementarios. Como se señala al comienzo del informe, se considerará ventas on-line con servicio de despacho con aplicaciones digitales netas de reparto y convenios con aplicaciones de compra y reparto de los productos actualmente disponibles. Además, se evaluará la implementación de venta repostería fina destinada a pequeños, medianos y grandes eventos, catering dulce y salado con solicitud anticipada de un tiempo determinado.

3.5 LAY – OUT.

Este hace referencia al espacio destinado al proyecto mediante un plano a croquis que identifique sus medidas y divisiones en un espacio de aproximadamente 11 metros por 11 metros.

El espacio destinado para el proyecto consta de distintas áreas, tales como:

- **Recepción**

Espacio destinado al recibimiento de clientes, lugar desde el que se podrá observar las vitrinas con productos y sus respectivos precios.

- **Atención al cliente**

Consiste en el mesón central del local, compuesto por mesones vitrinas y un área de cajas destinado a la solicitud y posterior pago de pedidos, ya sea para consumo en local o para llevar. Por otro lado, para la atención remota por aplicaciones de reparto, este contará con área destinada a la entrega de pedidos a distancia.

- **Elaboración y producción**

Área destinada a la confección de productos alimenticios, ya sea de elaboración propia o proveídos por empresa externa de acuerdo con convenio.

- **Lugares de trabajo y dispersión**

Espacio destinado al consumo de productos exclusivos del local comercial, con fines de esparcimiento o trabajo, esta área estará habilitada con acceso a energía eléctrica y calefacción, complemente cerrado y protegido de las condiciones climáticas.

Por otro lado, este contara con sala de reunión, destinada al trabajo en equipo, reuniones familiares o eventos, uso sujeto a reserva con anticipación o en el momento.

En cuanto a los servicios higiénicos o baños, tanto para clientes y colaboradores, estos son parte de las instalaciones del conjunto de locales strip center, el cual cuenta con el acceso público a baños de hombres y mujeres. Por otro lado, los servicios higiénicos de baño, duchas y camarines

para trabajadores, estos son de uso exclusivo por parte de ellos, llamados dentro del recinto como personal autorizado, servicios reflejados en el desarrollo del proyecto considerados como gastos comunes.

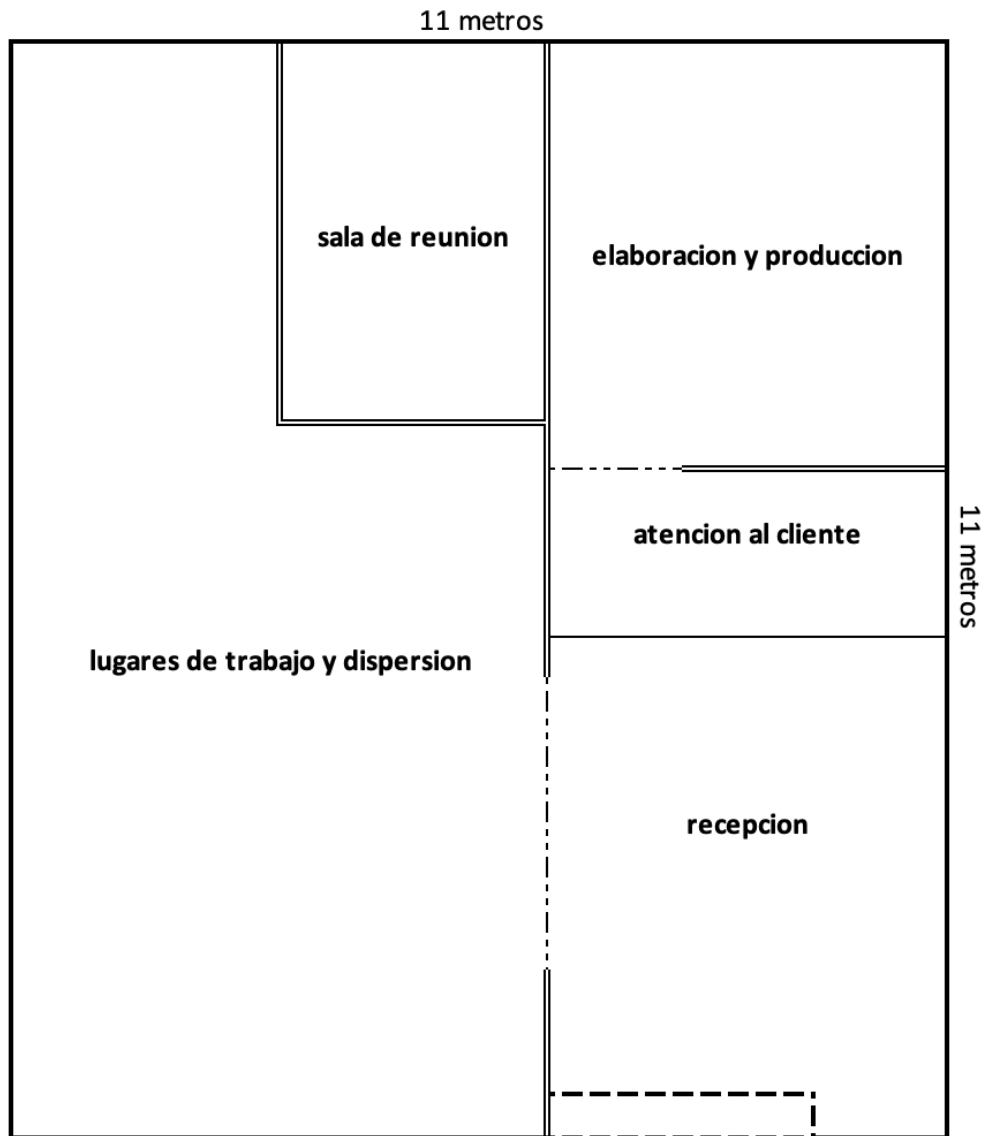


figura 3-2. lay out

Fuente: elaboración propia

3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.

A continuación, detalle de insumos necesarios para una correcta operación, tanto en mantención higiénica y materias primas durante el mes de Enero del año 2025.

Tabla 3-3. Insumos

INSUMOS			
ÍTEM	COSTO (\$)	CANTIDAD	COSTO TOTAL MENSUAL (\$)
Toalla tork mesón 250m x 2 un.	\$ 11.490	2	\$ 22.980
Alcohol gel mesón	\$ 1.890	4	\$ 7.560
Servilletas clientes 4x500 un.	\$ 5.990	1	\$ 5.990
Vasos de cartón + tapa + manga 100 un.	\$ 15.170	4	\$ 60.680
Sobre papel café 23x12 cm 100 un.	\$ 2.550	6	\$ 15.300
Escobillón	\$ 1.570	2	\$ 3.140
Pala vaiven	\$ 7.735	1	\$ 7.735
Desinfectante grado alimenticio 5L	\$ 8.210	2	\$ 16.420
Mantenedor de pisos lavanda 5L	\$ 4.955	2	\$ 9.910
Trapero algodón 50x70 cm	\$ 892	4	\$ 3.568
Sobre cartón tortas 10 un.	\$ 4.490	5	\$ 22.450
Envase trozo 50 un.	\$ 6.741	4	\$ 26.964
		C. TOTAL \$	\$ 202.697
		C. TOTAL UF	7,47

Fuente: elaboración propia

Por otro lado, se contará con proveedores de materias primas a través de convenios de materias primas específicas y de subproductos listos para consumo con previa cocción, en un pack tipo

estándar con dulces tradicionales de manera periódica mensual.

Tabla 3-4. Proveedor.

PROVEEDOR			
ÍTEM	COSTO (\$)	UNIDADES	COSTO TOTAL MENSUAL (\$)
Dulces congelados pack tradición	\$ 350.000	1	\$ 350.000
Materia prima paquete convenio	\$ 150.000	1	\$ 150.000
		C. TOTAL \$	\$ 500.000
		C. TOTAL UF	13,725

Fuente: elaboración propia.

3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO.

La flexibilidad del proyecto se puede ver reflejada en la fluctuación de la demanda de acuerdo con el consumo de los clientes, considerando distintos factores insertos en el mercado.

3.7.1 Aumento de la demanda.

El aumento de la demanda puede ser reflejo de una estrategia de marketing eficaz, logrando hacer llegar nuestros productos a un mayor número de personas, aumentando el radio de alcance en la población local y comunal, con miras a una expansión en la ciudad por medio de los proyectos complementarios mencionados anteriormente. Si bien la ubicación del local cuenta con una gran población aledaña y la circulación de un gran flujo de personas durante gran parte del año debido a instituciones cercanas, el aumento de la población residencial tiene tendencia al aumento, pudiendo variar, lo que es una condición favorable para el desarrollo de nuestro proyecto, en un escenario socioeconómico estable y de constante crecimiento.

3.7.2 Disminución de la demanda.

La disminución de la demanda, escenario adverso contrario al anterior, este se puede producir por distintos factores como el ingreso de nuevos competidores al sector con productos sustitutos, situación política-económica actual, climáticas, tendencias, entre otros.

Considerando lo anterior, se pueden abarcar estrategias para contrarrestar la baja en la demanda, tomando en cuenta el creciente aumento de la población insertos en la era y transformación digital, se pueden llevar a cabo aumento en la oferta de productos pensando en nuevas tendencias por gustos y salud, modificando la variedad disponible, llegando al potenciales consumidores a través de ofertas, promociones y concursos en redes sociales, aumentando la cantidad de seguidores y permitiéndonos ser cada vez más conocidos mediante marketing digital. Del mismo modo, la implementación de ofrecer descuentos por futuras compras online nos permite fidelizar con cliente teniendo acceso a información clave para la operación del marketing como correo electrónico, número de teléfono y dirección, lo que además nos permite generar flujo de datos para el estudio de nuevas estrategias.

3.8 CONSUMO DE ENERGÍA Y SERVICIOS.

3.8.1 Agua potable.

El acceso a agua potable es indispensable para el funcionamiento de las operaciones, debido al uso dentro del local como por exigencia tanto del ministerio del trabajo y previsión social (MINTRAB) y el ministerio de salud (MINSAL) al ser un insumo básico tanto para fines alimenticios como en servicios higiénicos.

La Fundación “Ecología y Desarrollo”, entidad española fundada en 1992, también conocida como ECODES, es una organización sin fines de lucro cuyos objetivos se alinean con la “Agenda 2030”, plan comprometido con las personas y el planeta para el desarrollo sostenible, compuesto por 17 objetivos e integrado por 193 países de la Organización de las Naciones Unidas, ha realizado un estudio del consumo hídrico en distintos rubros gastronómicos como restaurantes, bares y cafeterías, siendo este último de interés para el proyecto ya que arrojó un resultado de consumo

promedio de 1000 litros diarios en cafeterías o pastelerías.

Por otro lado, el ministerio de trabajo y previsión social regula la normativa que establece la obligatoriedad de contar con un mínimo de baños, duchas y lavatorios, en el caso del proyecto con una cantidad de trabajadores en rango entre 1 a 10 personas, este especifica al menos una instalación sanitaria mencionada anteriormente.

Además, de acuerdo con la información del párrafo anterior, el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC), ha publicado un estudio del consumo de agua que tiene un grupo de 5 personas en el uso de duchas, aseo en lavatorio, descargas en WC, preparación de comida y lavado en general, arrojando un consumo total de 29.690 litros mensuales.

Considerando lo anterior, el consumo de agua mensual en su totalidad asciende a 44,69 metro cúbicos, lo que conlleva a un gasto de \$26.435.

Tabla 3-5. Consumo de agua

ÍTEM	VALOR (\$)
Cargo fijo clientela	\$ 868
Cargos variables (\$/m3)	\$ 22.270
Agua potable en periodo no punta	\$ 533
Agua potable en periodo punta	\$ 533
Sobreconsumo de agua potable en periodo punta	\$ 1.558
Servicio de alcantarillado de aguas servidas	\$ 674
TOTAL	\$ 26.435

Fuente: elaboración propia

3.8.2 Electricidad.

Por otro lado, el acceso a la energía eléctrica es fundamental para el funcionamiento de todos nuestros equipos, desde las maquinarias destinadas a producción de repostería hasta los lectores de tarjetas para el cobro de los productos, por lo que el consumo de este recurso es clave en las operaciones y es considerado un gasto mensual de acuerdo con la energía requerida por cada equipo.

Tabla 3-6. Maquinaria

MAQUINARIA	CANTIDAD	POTENCIA KW	TIEMPO (HORA)	CONSUMO KWH
Cafetera	1	1,55	12	18,6
Vitrina recta 1,5 mts negra	1	0,58	24	13,92
Vitrina recta 1 mts negra	1	0,58	24	13,92
Vitrina vertical negra	1	0,25	24	6
Horno pequeño eléctrico	1	2	12	24
Amasadora industrial	1	3	9	27
Sobadora de masas	1	3	9	27
Horno industrial 12 niveles	1	1,1	9	9,9
Freezer industrial 6 puertas	1	1,2	24	28,8
Mesón freezer 180 cm	1	1,2	24	28,8
Dispensadora de jugos	1	0,43	12	5,16
Batidora industrial	1	1,1	9	9,9
Lector de tarjeta con impresora TBK	2	0,6	12	7,2
Punto de venta digital	1	0,2	12	2,4
Computador administrador local	1	0,08	9	0,72
Refrigerador industrial	1	0,12	24	2,88
Total kWh mensual				226,2
Costo total mensual UF				0,75

Fuente: elaboración propia

Las cantidades de maquinaria son acordes a las operaciones del modelo de negocio propuesto y de acuerdo con el espacio destinado para el desarrollo y elaboración de productos. Es por esto por lo que particularmente la cantidad de maquinaria no sobrepasa las 2 unidades por cada una, siendo en su mayoría una unidad, el resto atiende a la necesidad de mantener productos en su cadena de frío y la venta rápida de líquidos como café y jugos disponibles.

3.8.3 Operaciones.

Por concepto de operaciones, se utilizarán instalaciones de un local específico previamente estudiado que cumpla con los requisitos y necesidades del proyecto, este en modalidad de arriendo con costo único asociado.

3.8.4 Internet.

El acceso a redes de internet de manera inalámbrica es un servicio indispensable, tanto para tareas administrativas como para disponibilidad de los usuarios del lugar sujeto a consumo de productos.

A continuación, se reflejan los costos antes mencionados en la tabla 3-7 Energía y servicios.

Tabla 3-7. Energía y servicios

ENERGIA Y SERVICIOS			
Ítem	Gasto Mensual (\$)	Gasto Anual (\$)	UF
Agua	\$ 26.435	\$ 317.220	9
Energía Eléctrica	\$ 27.205	\$ 326.460	9
Arriendo	\$ 2.659.317	\$ 31.911.804	876
Internet Wi-Fi	\$ 19.495	\$ 233.940	6
Gasto común	\$ 146.600	\$ 1.759.200	48
TOTAL	\$ 2.879.052	\$ 34.548.624	948

Fuente: elaboración propia.

3.9 PROGRAMA DE TRABAJO, TURNOS Y GASTOS EN PERSONAL.

Este punto, permitirá conocer el funcionamiento del personal de la pastelería, a través del horario de funcionamiento y turnos rotativos de personal capacitado.

3.9.1 Horario de funcionamiento.

El horario de atención considera la apertura a las 08:00 hrs. Y cierre a las 20:30 hrs. De lunes a domingo, en horario continuado.

3.9.2 Horario personal.

Los horarios de trabajo del personal consideran 2 turnos:

- Turno

Horario de entrada: 09:00 hrs.

Horario de salida: 18:00 hrs.

El turno considera un rendimiento de 40 horas laborales a la semana, sin considerar hora de colación y sin descuentos asociados al mismo.

Los turnos son generados en respuesta a la legislación laboral actual, que, si bien aún contempla una jornada de 45 horas semanales, este va en reducción gradual a una jornada de 40 horas según proyecto de ley publicado en diario oficial, el proyecto ya contempla una jornada laboral de 8 horas diarias con adicional 1 hora de colación y satisfaciendo el horario de atención en el local.

3.9.3 Remuneraciones.

El trabajador percibirá una remuneración mensual de acuerdo con sus funciones durante los meses establecidos en contrato laboral establecido por ambas partes, respetando mutuo acuerdo acorde a la ley vigente. Estas consideraran:

- Sueldo base.

Monto asignado de acuerdo con cargo y funciones establecidas en contrato

- Asignación movilización y colación.

El trabajador recibirá como parte de su sueldo, montos asociados a traslado y colación. No imponible

- Leyes sociales.

Este ítem hace referencia al descuento legal sobre su remuneración bruta, considerando descuentos por:

- A. Previsión de salud.

Descuento de un 7% sobre sueldo bruto, única y exclusivamente para afiliados al fondo nacional de salud, FONASA. Los colaboradores afiliados al sistema de salud privado ISAPRES, tendrán un

descuento acorde a sus convenios.

Para ambos casos se requiere y exige certificado de afiliación de salud, según corresponda, como documento requerido.

B. Previsión social.

Descuento legal asociado a previsión o seguro social, sistema actualmente privatizado por medio de las administradoras de fondos de pensiones, se descontará un determinado porcentaje asociado a este ítem de acuerdo con convenios con sus entidades, pudiendo aumentas el monto destinado a este de manera voluntaria con tope establecido por la ley.

C. Seguro de cesantía.

Los trabajadores con contrato a plazo fijo tendrán un aporte del 3% de los haberes imponibles aportados en un 2,8% a la cuenta individual y un 0,2% al fondo solidario.

En el caso de trabajadores con contrato indefinido, estos tendrán un aporte del 2,4% del total de haberes imponibles aportados por el empleador y un descuento legal sobre los haberes imponibles de un 0,6% aportados por el empleado.

D. Seguro de accidentes.

El empleador se hará cargo del pago de seguro de accidentes en la Asociación chilena de seguridad, por sus siglas ACHS, financiando una cuota básica de un 0,93% más una tasa adicional de acuerdo con el índice de presuntos accidentes según la actividad económica, en el marco del decreto DS n° 110, siendo de un 1,7%, ambos porcentajes calculados sobre la remuneración bruta percibida mensual.

3.10 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS.

En este punto, se darán a conocer los cargos necesarios para el funcionamiento operacional de la pastelería junto con el perfil deseado y las remuneraciones líquidas ofertadas.

Tabla 3-8. Personal pastelería.

PERSONAL DE OPERACIONES EN LOCAL		
CARGO	PERFIL	SUELDO (\$)
Administrador de local	persona responsable y organizada con sólida formación en las áreas administrativas, contables y logísticas, capaz de liderar equipos de trabajos con enfoque al cumplimiento de objetivos. Experiencia de al menos 2 años en cargos similares	\$ 1.000.000
Cajero/vendedor/auxiliar	Persona organizada, capaz de trabajar en equipo con tolerancia y motivación, dispuesta a aprender día a día el servicio de atención al cliente y mantener la limpieza del local.	\$ 650.000
Maestro pastelero	Persona organizada, capaz de trabajar en equipo con conocimiento técnicos en la producción y elaboración de nuevos productos afines a la repostería.	\$ 800.000

Fuente: elaboración propia

3.11 INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIONES.

Este punto está destinado al conjunto de inversión de equipos como maquinarias de cocina y servicio, activos, junto a los equipos destinados al resto de las áreas, es decir, los mobiliarios. A continuación, se presentará tabla con los costos totales en pesos y unidades de fomento, respectivamente.

Tabla 3-9. Inversión equipos.

INVERSION EN EQUIPOS		
Ítem	Costo total \$	Costo total UF
Maquinaria	\$ 18.574.580	509,884
Mobiliarios	\$ 3.185.590	87,446
TOTAL	\$ 21.760.170	597,330

Fuente: elaboración propia

3.12 INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.

Este punto hace referencia al capital de trabajo destinado a cubrir gastos en recursos operacionales, considerando costos tanto fijos como variables, reflejando a través del método del déficit máximo acumulado un capital de trabajo de 310 UF, detallados en la tabla 3-10.

3.12.1 Costos fijos.

Estos son todos aquellos gastos fijos que se deben cancelar pesen a no realizar ventas como ingreso de capital, estos consideran gasto en arriendo, sueldos y servicios básicos como electricidad, agua, gas y gastos comunes de strip center.

3.12.2 Costos variables.

Estos consideran gastos con tendencias a variar, como la compra de materias primas e insumos como servilletas, vasos y artículos de aseo.

Tabla 3-10. Déficit máximo acumulado.

CAPITAL DE TRABAJO												
Ítem	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.
% ingresos primer año	2%	2%	3%	5%	8%	10%	15%	20%	10%	5%	5%	15%
Ingreso	44	44	66	109	175	218	328	437	218	109	109	328
Egreso	141	141	143	146	151	155	163	171	155	146	146	163
Saldo	-98	-98	-78	-37	23	64	165	266	64	-37	-37	165

Saldo acumulado	-98	-196	-273	-310	-287	-223	-58	207	271	234	197	362
-----------------	-----	------	------	------	------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente: elaboración propia

3.13 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.

En este punto se consideran todo aquel gasto necesario para las operaciones del proyecto, desde la conformación de una sociedad hasta el costo de las estrategias de entrada al mercado.

Durante el proyecto, no se consideran remodelaciones estructurales en el lugar de trabajo, ya que este cuenta con instalaciones necesarias. Pese a lo anterior, se considerarán instalaciones de carteles publicitarios luminosos considerado como gasto en el ítem de marketing.

Tabla 3-11. Puesta en marcha.

PUESTA EN MARCHA		
ÍTEM	COSTO (\$)	UF
Publicación diario oficial	\$ 15.000	0,4
Patente comercial	\$ 14.322	0,4
Abogado	\$ 100.000	3
Mes de garantía	\$ 2.659.317	73
Marketing	\$ 1.500.000	41
Notaria	\$ 30.000	1
TOTAL	\$ 4.318.639	119

Fuente: elaboración propia.

3.14 COSTOS DE IMPREVISTOS.

Se contemplará un monto, correspondiente al 3% de la inversión total, destinado a solventar gastos de eventos adversos e imprevistos durante el desarrollo del proyecto.

Si bien cada maquinaria del proyecto fue pensada para el correcto funcionamiento de las operaciones, este mantiene maquinarias clave en el funcionamiento, como por refrigeradores y

vitrinas capaces de mantener la cadena de frío y por ende el buen estado de los productos, hornos destinados a cocción de alimentos, cafeteras y máquinas registradoras, cada una de estas considera un total de 2 unidades por concepto de operaciones funcionales, el costo de imprevisto conlleva un fondo de reparo ante estas máquinas fundamentales para el funcionamiento, además de considerar un fondo de emergencia ante posibles adversidades como robos y destrucción de inmuebles estructuralmente.

Tabla 3-12. Inversión inicial

INVERSION INICIAL		
ÍTEM	COSTO (\$)	UF
Activo Fijo	\$ 21.760.170	597
Gasto puesto en marcha	\$ 4.318.639	119
Capital de trabajo	\$ 11.302.327	310
Imprevistos	\$ 1.121.434	31
TOTAL	\$ 38.502.570	1057

Fuente: elaboración propia

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

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

El desarrollo de este capítulo permitirá analizar aspectos administrativos y legales fundamentales para la implementación del proyecto.

4.1 ADMINISTRATIVA.

4.1.1 Personal.

El personal de pastelería, como colaboradores, son parte importante del proyecto, dado el grado y tiempo de contacto con los potenciales clientes, es por ello por lo que el personal destinado a la atención en mesón debe tener una fuerte orientación y gusto por el servicio, siendo este una herramienta clave que nos distinga de la competencia, sumando experiencias gratas, acogedoras y eficiente.

Por otro lado, el personal de producción y elaboración debe contar con conocimientos gastronómicos en repostería, a fin de obtener un desempeño y producto final de alta calidad, completando una experiencia integra compuesta por el buen trato y cordialidad acompañado de pastelería de especialidad.

4.1.2 Estructura organizacional.

La estructura organizacional del proyecto es un punto fundamental en la operación de la pastelería, funcionando de manera sencilla y multifuncional.

La organización del local cuenta en su cúspide, con el administrador, persona formada profesionalmente con conocimientos administrativos, contables y logísticos, tiene por función velar con el correcto funcionamiento del local, supervisando, apoyando y liderando el equipo de trabajo, siendo responsable del personal a cargo, funcionamiento operacional, arqueos diarios y gestión de facturas con orden de compra para insumos de aseo y materia prima.

El personal que realiza el primer contacto con el cliente en mesón de atención tendrá por función entregar una atención optima, personalizada y rápida, velando por el aseo e higiene del espacio en sector de atención como lugares de tránsito, vitrinas y mesones en área de trabajo y espacios de consumo. Los funcionarios que realicen atención al cliente contarán con capacitación de operación en cajas y servicio al cliente, contando con conocimiento íntegros del área y realizando tareas multifuncional como el cobro de comandas, entrega de productos y como auxiliar de servicio, pudiendo realizar rotaciones en labores y distribuir tareas diarias equitativamente.

Por otro lado, y último, está el personal de cocina, destinado a la elaboración y producción de repostería clásica y de especialidad, cumpliendo con stock de productos exigido por el líder de local y almacenamiento de materias primas en freezer's industriales.



figura 4-1. Estructura organizacional.

Fuente: elaboración propia

4.1.3 Sistema de información administrativa.

La administración a cargo del líder de local será llevada a cabo con herramientas tecnológicas, considerando software y hardware de alto rendimiento puestas a disposición para cumplir a cabalidad con sus funciones. Estas consideran el uso de laptop notebook marca HP de 15 pulgadas con sistema operativo Windows 11 junto con los programas office 365 y correo institucional de la empresa a cargo del proyecto.

Además, se considera el acceso al sistema digital de pago tanto del punto de venta como el lector de tarjetas y aplicaciones de pago.

4.1.4 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.

Este punto detalle expresamente el personal administrativo, en el proyecto de contempla una persona responsable del funcionamiento del local.

Tabla 4-1. Ficha reclutamiento.

FICHA PROCESO DE RECLUTACIÓN	
CARGO:	Líder de Local
REQUISITOS	
HABILIDADES	EXPERIENCIA
Buen trato a usuarios y compañeros Responsable Ordenado Motivación de crecimiento y aprendizaje	Experiencia de 2 años en cargos similares
FUNCIONES DEL CARGO	
<p>Él líder de local será responsable de velar por el cumplimiento de las funciones del personal a cargo y las operaciones de la pastelería, como el cuarto caliente/frío de producción, mesón de atención al cliente y las condiciones del mismo. Además será responsable de llevar cuadraturas de ventas y la recepción de pedidos correspondientes a materias primas de proveedores.</p>	

FICHA PROCESO DE RECLUTACIÓN	
CARGO:	Maestro Pastelero
REQUISITOS	
HABILIDADES	EXPERIENCIA
Buen trato a usuarios y compañeros Responsable Ordenado Motivación de crecimiento y aprendizaje	Experiencia de al menos un año en cargos similares
FUNCIONES DEL CARGO	

El maestro pastelero, será responsable de la producción y elaboración de productos de repostería de acuerdo a disponibilidad y variedad deseados a comercializar, velando por el resguardo de equipos del cuarto caliente/frío junto con el correcto uso de maquinarias.

FICHA PROCESO DE RECLUTACIÓN	
CARGO:	Vendedor - Auxiliar
REQUISITOS	
HABILIDADES	EXPERIENCIA
Buen trato a usuarios y compañeros Responsable Ordenado Motivación de crecimiento y aprendizaje	Experiencia de al menos 2 años en cargos similares
FUNCIONES DEL CARGO	
El vendedor - exiliar será responsable de velar por el servicio de toma de pedidos a clientes, emisión de comanda y entrega de pedido personalizado por nombre de cliente, estas distintas funciones serán organizados de acuerdo al equipo de trabajo presente de manera rotativa. Además, será encargada de velar por la higiene y aseo del lugar de trabajo y área disponible para consumo.	

Fuente: elaboración propia.

4.1.5 Gastos en personal.

A continuación, se presentará el detalle de gastos en personal con sueldos correspondiente y descuentos sociales legales. Estos montos pueden variar de acuerdo con las previsiones de cada empleado en los sistemas previsionales de salud, pensión y posibles ahorros voluntarios descontados por planilla en liquidación, ya sea previsionales, créditos en la caja de compensación, seguros complementarios, entre otros.

Dado lo anterior, se consideró descuento de un 7% como afiliados al fondo nacional de salud

FONASA y 10% como afiliados a la administradora de fondos de pensiones AFP Modelo, sin considerar ahorros voluntarios mencionados anteriormente.

Tabla 4-2. Gastos en personal

GASTO EN PERSONAL					
Cargo	Haberes Imponibles	ACHS 0,93%	Seguro de Cesantía 3%	Previsión de Salud 7%	AFP
Líder de local	\$ 1.000.000	\$ 9.300	\$ 30.000	\$ 70.000	\$ 100.000
Auxiliar/Cajero	\$ 650.000	\$ 60.450	\$ 19.500	\$ 45.500	\$ 65.000
Maestro pastelero	\$ 800.000	\$ 74.400	\$ 24.000	\$ 56.000	\$ 80.000

Fuente: elaboración propia

4.2 LEGAL.

Este punto refiere explícitamente el marco legal al que se debe apegar el proyecto para un correcto funcionamiento dentro de las leyes y/o normativas vigentes.

4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacionalmente.

En el marco legal del proyecto, este es y será supervisado estrictamente por la seremi de salud, quienes aplicaran el RSA, reglamento sanitario de alimentos por sus siglas, junto al manual para manipuladores de alimentos, ambos enfocados en la sanidad e inocuidad de los alimentos debido a la producción y elaboración en las instalaciones del local.

Dado lo anterior, se requieren planos o croquis de instalaciones sanitarias, como el acceso al alcantarillado, agua potable e instalaciones con maquinaria industrial exigido por el ministerio de salud.

4.2.2 Política de desarrollo.

Las políticas de desarrollo en Chile son de alto interés e inversión en pequeñas y medianas empresas, dada la gran cantidad de emprendimientos en el país y el aporte a la economía nacional.

Existen entidades públicas destinadas al fomento y desarrollo de PYMES de distintas áreas o rubros como la corporación de fomento de la producción CORFO y el servicio de cooperación técnica SERCOTEC. Además, existen grupos inversionistas en STARUP con fuerte potencial de éxito, quienes mantienen calidad de inversionistas sujeto a riesgos.

4.2.3 Aspectos legales del giro del proyecto.

La puesta en marcha del proyecto exige previamente, por mandato de entidades fiscalizadoras públicas, la obligación de presentar documentación legal con relación al comercio y giro del proyecto.

Estas exigen los siguientes documentos:

- Inicio de actividades
- Contrato de arriendo
- Patente comercial
- Comprobante de pago del sistema de alcantarillado
- Plano o croquis tipo bosquejo de planta
- Descripción general de los procesos de elaboración
- Memoria técnica de sistemas de enfriamiento-calor y eliminación de olores o vapores
- Autorización del plano regulador
- Sistema de control calidad alimenticio
- Sistema de eliminación de desechos
- Listado de materias primas y tipo de alimento

4.2.4 Aspectos laborales.

El manejo de recursos humanos destinados para el proyecto será acorde a la ley, regidos por el código del trabajo, respetando haberes y deberes del empleado estipulados mediante la celebración de contratos laborales velando por la integridad del personal y fortaleciendo sus habilidades en favor de ambas partes, a través de capacitación acorde a cargo y necesidades.

4.2.5 Costos asociados al cumplimiento de la legislación.

Los costos asociados a la implementación del proyecto son:

- Escritura pública
- Publicación en diario oficial
- Inscripción en registro de comercio
- Timbres legalización de documentos
- Inicio de actividades

Los documentos mencionados anteriormente tendrán costos en porcentaje de la inversión inicial, los documentos tramitados en el servicio de impuestos internos no tienen costos asociados, sin embargo, se requerirá del pago a honorarios de un abogado tributario en la asesoría y tramitación para la constitución de la sociedad anónima cerrada S.A.C.

4.3 SOCIETARIA.

Este punto del proyecto refiere a la formación de sociedad y sus aspectos legales

4.3.1 Relación entre los inversionistas.

Este punto enmarca la relación, dentro de la sociedad anónima cerrada, de los inversionistas y el directorio, encabezado por el presidente, quienes pueden ser los mismos inversionistas o sus

representes ante la dirección de este, cada inversionista es responsable ante la ley de responder acorde a la inversión individual.

4.3.2 Estructura societaria.

La estructura societaria de una sociedad anónima cerrada consiste en la relación entre inversionistas, con un mínimo de 2 y un máximo de 250 adquiridos según el valor nominal de las acciones mediante la compra con dinero, bienes, derechos o participación en otros aspectos de interés común. Además, como se mencionó anteriormente, tendrás responsabilidad limitada en base a sus acciones o aporte de capital, apegados al cumplimiento de la organización basada en la administración y/o directorio.

4.4 TRIBUTARIA.

Los aspectos tributarios refieren a los impuestos según el sistema nacional y encargados al servicio de impuestos internos para su cumplimiento.

4.4.1 Sistema tributario.

Comprende los impuestos afectos a las operaciones del proyecto.

- Impuesto al valor agregado (IVA)

Este impuesto está destinado a las ventas y servicios sobre el territorio nacional, los que tributan con una tasa del 19% al monto según corresponda, porcentaje vigente desde el primero de octubre de dos mil veintitrés de manera indirecta.

- Impuesto a la renta

Este impuesto es de segunda categoría y tributa sobre las remuneraciones de los empleados acorde a los tramos de sueldos establecidos por el servicio de impuestos internos y el porcentaje a descontar, pudiendo recuperar parte de ellos a través de la operación renta, este último es una acción individual de cada persona que conforma el equipo, siendo responsable del destino de los montos a recuperar o cancelar.

- Impuesto primera categoría.

El proyecto, de acuerdo con el Servicio de Impuestos Internos y la normativa vigente en el artículo no. 20 de la ley de impuestos de la renta, forma parte de los contribuyentes de primera categoría por lo que debe acogerse al pago obligatorio del 27% sobre las utilidades percibidas o devengadas.

El incumplimiento de los impuestos o su evasión pueden afectar considerablemente en desmedro del proyecto, pudiendo ser objeto de sumarios, sanciones como embargos y demandas/denuncias por parte del SII y la tesorería general de la república TGR a la sociedad establecida e incluso el cierre temporal o definitivo del local.

4.4.2 Mecanismo de determinación de gastos en impuesto.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, los impuestos detallados, serán tributados en su categoría sobre la ventas y servicios y los haberes imposables por cada colaborador del proyecto, en los porcentajes correspondientes.

4.5 FINANCIERA.

Este punto hará referencia al financiamiento del proyecto.

4.5.1 Fuentes de financiamiento.

Para el desarrollo del proyecto se analizarán las distintas opciones disponibles en el mercado y el estudio de los beneficios en cada uno de ellos. Cabe destacar que se considerara un financiamiento externo y de los inversionistas, teniendo los siguientes escenarios:

- Proyecto puro.

Financiamiento del 100% del capital necesario por parte de los inversionistas de la sociedad, siendo un recurso propio.

- Proyecto financiado al 50%.

Considera un financiamiento del 50% del capital necesario solicitado a un externo como entidades bancarias o financieras y considerando el aporte del 50% con recursos propios.

- Proyecto financiado al 75%.

Considera el financiamiento de gran parte del proyecto por entidades externas, siendo de tres cuartas partes del capital necesario junto al porcentaje restante con recursos propios.

4.5.2 Inversionistas.

Los inversionistas serán dueños de acciones proporcionales al aporte en dinero, bienes o participación relevante considerada por la sociedad, respondiendo acorde a las mismas, la totalidad de ellas es considerado como recursos propios destinados al proyecto, se considera la opción de solicitar recursos externos previo estudio financiero.

4.5.3 Instituciones crediticias.

Las instituciones crediticias en Chile consideran bancos y entidades financieras como mutuarías o cajas de compensación, el proyecto analizará la solicitud en bancos, optando a tasas sujetas a condiciones. Los bancos a diferencia de otras entidades exigen mayores requisitos a cambio de una tasa favorable.

4.5.4 Leasing.

El leasing es posible solicitarlo a entidades bancarias para la adquisición de activos, como maquinarias, vehículos y arriendo de local. Cabe destacar que el proyecto no considera la opción de leasing.

4.5.5 Costos de financiamiento.

El financiamiento de proyecto, de acuerdo con el análisis bancario, será solicitado al Banco del

Estado dada la tasa favorable actual de un 3,78% de interés anual, asociado al porcentaje de financiamiento de los recursos necesarios.

4.6 AMBIENTAL.

La normativa o ley que rige sobre las pastelerías/cafeeterías/panaderías no hace referencia a daños ambientales debido a las materias primas que se utilizan para la producción.

Si bien el proyecto no es considerado una amenaza para el medio ambiente, este se apegará a las ordenanzas de la ilustre municipalidad de la comuna de Las Condes, por su localización.

Considerando lo anterior, justifica el uso de vasos y embaces de cartón reciclado junto al bolsas de papel, también provenientes de reciclaje, evitando el uso de plásticos de un solo uso y siendo parte del cuidado del planeta, convirtiéndonos en una pastelería con sello verde. Además, comprometidos con el cambio, se incorporarán basureros de reciclaje según el material de procedencia, aportando al uso circular de los recursos y donando el café en grano molido, posterior al uso, como compost a instituciones educación superior.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.

EVALUACIÓN ECONÓMICA.

El presente capítulo tendrá por finalidad el análisis de las distintas aristas económicas y financieras pertinentes para el desarrollo de un proyecto.

5.1 CONSIDERACIONES QUE UTILIZAR.

Para la evaluación del proyecto se considerará los siguientes aspectos económicos y financieros:

5.1.1 Horizonte de proyecto.

El proyecto considera un funcionamiento de un mínimo de 4 años de operaciones mediante la implementación de la pastelería.

5.1.2 Moneda.

La unidad de cuenta utilizada será la unidad de fomento (UF) en Chile, si bien la divisa nacional es el peso, este será utilizado como expresión del detalle y totalidades consideradas para el proyecto con la finalidad de mantener un monto acorde al presente de la implementación.

5.1.3 Tasa libre de riesgo.

En los efectos del cálculo de la tasa de descuento, se contempló la tasa libre de riesgo financiero señalado como R_f de acuerdo con los bonos soberanos emitidos por la autoridad monetaria correspondiente, el Banco Central de Chile, considerando bonos en UF a 5 años en un periodo desde el año 2013 al 2022.

Tabla 5-1. Tasa de descuento.

Periodo	1. Bonos en UF a 5 años (BCU, BTU)
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
promedio	1,05

Fuente: elaboración propia

5.1.4 Tasa de rentabilidad de mercado.

La tasa de rentabilidad de mercado se obtiene a través de las variaciones en el índice de precios selectivos de acciones, IPSA. Considerando un periodo entre 2019 y 2023 este obtiene un valor de 12,23 como porcentaje de variación.

5.1.5 Beta.

El coeficiente beta de las acciones de la industria, dependiendo del sector, mide el grado de rentabilidad respecto del promedio en el mercado.

En el sector atribuido a pastelerías o cafeterías, este obtiene un valor de 1,41.

5.1.6 Tasa de descuento.

La tasa de descuento, de acuerdo con los indicadores anteriores, se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$RF + (RM - RF) * \beta$$

Obteniendo una tasa de descuento al proyecto de un 16,8% aproximadamente un 17%.

Considerando:

- RF: tasa libre de riesgo
- RM: tasa riesgo de mercado
- β : contante beta, de acuerdo con el rubro respecto a promedio de mercado.

5.1.7 Impuestos.

Los impuestos contemplados en el proyecto corresponden a los de primera categoría, el cual grava las rentas provenientes de las utilidades devengadas de las ventas netas, cumpliendo en regla con el servicio de impuestos internos aplicando un 27%.

5.1.8 Valor residual.

El valor residual es precio de venta de activos o bienes del proyecto, considerados al final de su vida útil y el horizonte del proyecto.

El valor estimado que se espera obtener por la venta del activo será considerado con un descuento que no supere el 20% respecto del valor adquirido del mismo, Estos se verán reflejados en la Tabla 5-2. Depreciación de activos

5.1.9 Depreciaciones.

La depreciación de bienes y/o activos se considera como la disminución del valor de acuerdo su vida útil, ya sea por desgaste, obsolescencia u otros factores. En el análisis económico, este se considera para reflejar la depreciación del valor del activo y el costo que conllevan a lo largo del horizonte del proyecto.

Para los efectos anteriores, el Servicio de Impuestos Internos (SII) entrega la vida útil normal junto a la depreciación acelerada, la cual fue contemplada para este proyecto.

A continuación, se reflejan valores en la Tabla 5-2 Depreciación de activos.

Tabla 5-2. Depreciación activos.

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS							
Activo	Valor Adquirido (UF)	P	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	valor residual
Cafetera	65,09	3	21,70	21,70	21,70		52,07

Vitrina recta 1 mts negra	34,59	3	11,53	11,53	11,53		27,67
Vitrina vertical negra	21,74	3	7,25	7,25	7,25		17,39
Horno pequeño eléctrico	15,56	3	5,19	5,19	5,19		12,45
Amasadora industrial	48,56	3	16,19	16,19	16,19		38,85
Sobadora de masas	30,17	3	10,06	10,06	10,06		24,13
Horno industrial 12 niveles	98,82	3	32,94	32,94	32,94		79,06
Freezer industrial 6 puertas	69,07	3	23,02	23,02	23,02		55,25
Dispensadora de jugos	15,45	3	5,15	5,15	5,15		12,36
Batidora industrial	15,92	3	5,31	5,31	5,31		12,74
Mesón acero cocina	3,57	3	1,19	1,19	1,19		2,85
Lector de tarjeta con impresora TBK	7,68	2	3,84	1,92			6,14
Punto de venta digital	9,60	2	4,80	4,80			7,68
Computador administrador local	9,61	2	4,80	4,80			4,8
Refrigerador industrial	64,45	3	21,48	21,48	21,48		51,56
Sillas velvet gris	29,09	2	14,55	14,55			23,27
Mesas madera cuadrada 60cm	24,15	2	12,08	12,08			19,32
Sillas velvet negra alta	9,66	2	4,83	4,83			7,73
Mesas sala reunión 200x110 cm	8,78	2	4,39	4,39			7,03
Tazas lungo set 4 tazas	1,64	1	1,64				1,32
Tazas expreso set 4 tazas	0,68	1	0,68				0,55
Tenedores set 4 un.	2,19	1	2,19				1,75
Cuchillos set 2 un.	1,64	1	1,64				1,31
Cucharas pequeñas set 4 un.	2,88	1	2,88				2,30
Vasos set 4 un.	0,27	1	0,27				0,22
Platos medianos	1,23	1	1,23				0,98
Lavaplatos metálico	5,22	1	5,22				4,17
TOTAL (UF)	597,33		226,05	208,37	161,00	0,00	474,98

Fuente: elaboración propia

5.1.10 Ingresos.

Los ingresos anuales del proyecto fueron calculados de acuerdo con la demanda futura junto al horizonte del proyecto, considerando un consumo promedio de \$22.000 por cliente, basándose en el costo por debajo del promedio en el mercado de un cheesecake considerando un costo promedio de \$29.245 de acuerdo con su venta en locales de la competencia directa, siendo un precio competitivo al producto de especialidad repostero de entrada al mercado. A continuación, se detallan los ingresos de cada periodo respectivamente en la Tabla 5-3.

Tabla 5-3. Ingreso proyectado

INGRESO PROYECTADO				
Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Cantidad de clientes por año (personas)	3.616	3.859	4.117	4.393
Ingresos (UF)	2.482	2.648	2.826	3.015

Fuente: elaboración propia

5.1.11 Egresos.

Los egresos del proyecto fueron calculados en base a costos fijos y variables, considerando primeramente costos tales como arriendo, remuneraciones y otros servicios. Además, se contemplaron costos variables como servicios básicos tales como suministro de agua y energía eléctrica junto a materias primas propias de la elaboración de productos de repostería y productos adquiridos a proveedores. A continuación, se reflejan en la Tabla 5-4.

Tabla 5-4. Egresos proyectados

EGRESOS PROYECTADOS				
Ítem	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Arriendo	876,00	876,00	876,00	876,00
Sueldos	1021,16	1021,16	1021,16	1021,16

Internet Wi-Fi	6,42	6,42	6,42	6,42
Total costos fijos	1903,59	1903,59	1903,59	1903,59
Agua	8,71	9,29	9,91	10,58
Energía Eléctrica	8,96	9,56	10,20	10,89
Dulces congelados	115,29	123,02	131,26	140,05
Gasto común local	49,41	52,87	56,57	60,53
Materia prima	49,41	52,72	56,25	60,02
Total costos variables	231,78	247,46	264,20	282,07
Total Egresos	2135,37	2151,05	2167,79	2185,66

Fuente: elaboración propia

5.2 FLUJOS DE CAJA.

A continuación, se presentaran las distintas alternativas de financiamiento del proyecto, a través de flujos financieros, considerando un proyecto puro con el 100% de financiamiento con capital de inversionistas y con solicitud de financiamiento externo a entidades bancarias considerando un 50% y 75% del capital necesario con una tasa de interés anual de un 3,78% a través de la entidad financiera Banco Estado, quienes a la fecha ofrecen la tasa de interés más baja en créditos empresa del mercado.

5.2.1 Proyecto puro.

El presente flujo considera un financiamiento a través de la inyección de capital por parte de inversionistas.

Tabla 5-5. Flujo de caja proyecto puro

FLUJO DE CAJA					
ITEM	0	1	2	3	4
Ingresos (+)	0	2481,86	2648,15	2825,57	3014,89
Egresos (-)	0	2135,37	2151,05	2167,79	2185,66
Margen (=)	0	346,49	497,10	657,79	829,23
Depreciación (-)	0	226,05	208,37	161,00	0,00
Valor libro (-)	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor residual (+)	0	0,00	0,00	0,00	477,86

Interés del crédito (-)	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad antes de impuestos (=)	0	120,45	288,73	496,79	1307,09
Impuestos (-)	0	32,52	77,96	134,13	352,91
Utilidad después de impuestos (=)	0	87,93	210,77	362,66	954,18
Depreciación (+)	0	226,05	208,37	161,00	0,00
Valor libro (+)	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión en activos (-)	716	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito (+)	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización del crédito (-)	0	0,00	0,00	0,00	0,00
Costos imprevistos (-)	31	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital de trabajo (+/-)	310	0,00	0,00	0,00	310,26
Flujo de caja	-1057	313,97	419,14	523,65	1264,43
Flujo de caja actualizado	-1057	268,35	306,19	326,95	674,77
Flujo de caja acumulado	-1057	-788,57	-482,38	-155,43	519,34

VAN	519,34
TIR	35%
PRI	4
IVAN	0,491

Fuente: elaboración propia

5.2.2 Proyecto financiado a 50%.

El presente flujo detalla el financiamiento de un 50% con capital de inversionistas y un 50% solicitado a entidades externas, en este caso bancarias.

Tabla 5-6. flujo de caja 50% financiamiento

FLUJO DE CAJA					
ITEM	0	1	2	3	4
Ingresos (+)	0,00	2481,86	2648,15	2825,57	3014,89
Egresos (-)	0,00	2135,37	2151,05	2167,79	2185,66
Margen (=)	0,00	346,49	497,10	657,79	829,23
Depreciación (-)	0,00	226,05	208,37	161,00	0,00
Valor libro (-)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor residual (+)	0,00	0,00	0,00	0,00	477,86

Interes del crédito (-)	0,00	19,98	15,26	10,36	5,28
Utilidad antes de impuestos (=)	0,00	100,47	273,47	486,43	1301,82
Impuestos (-)	0,00	25,12	68,37	121,61	325,45
Utilidad después de impuestos (=)	0,00	75,35	205,10	364,82	976,36
Depreciación (+)	0,00	226,05	208,37	161,00	0,00
Valor libro (+)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión en activos (-)	715,88	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito (+)	528,46	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización del crédito (-)	0,00	124,86	129,58	134,47	139,56
Costos imprevistos (-)	30,78	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital de trabajo (+/-)	310,26	0,00	0,00	0,00	310,26
Flujo de caja	-528,46	176,54	283,90	391,35	1147,06
Flujo de caja actualizado	-528,46	150,89	207,39	244,35	612,13
Flujo de caja acumulado	-528,46	-377,57	-170,18	74,17	686,30

VAN	686,30
TIR	56%
PRI	3
IVAN	0,649

Fuente: elaboración propia

Tabla 5-7. Amortización crédito 50% financiamiento

AMORTIZACIÓN				
Periodo	Capital	Interés	Amortización	Cuota
0	528,46	0	0	0
1	403,60	19,98	124,86	144,83
2	274,03	15,26	129,58	144,83
3	139,56	10,36	134,47	144,83
4	0,00	5,28	139,56	144,83

Fuente: elaboración propia.

5.2.3 Proyecto financiado a 75%.

El presente flujo detalla el financiamiento del 75% de crédito y un 25% de inversionistas.

Tabla 5-8. Flujo de caja 75% financiamiento

FLUJO DE CAJA					
ITEM	0	1	2	3	4
Ingresos (+)	0,00	2481,86	2648,15	2825,57	3014,89
Egresos (-)	0,00	2135,37	2151,05	2167,79	2185,66
Margen (=)	0,00	346,49	497,10	657,79	829,23
Depreciación (-)	0,00	226,05	208,37	161,00	0,00
Valor libro (-)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor residual (+)	0,00	0,00	0,00	0,00	474,79
Interés del crédito (-)	0,00	29,96	22,88	15,54	7,91
Utilidad antes de impuestos (=)	0,00	90,48	265,85	481,25	1296,11
Impuestos (-)	0,00	22,62	66,46	120,31	324,03
Utilidad después de impuestos (=)	0,00	67,86	199,38	360,94	972,08
Depreciación (+)	0,00	226,05	208,37	161,00	0,00
Valor libro (+)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión en activos (-)	715,88	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito (+)	792,69	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización del crédito (-)	0,00	187,28	194,36	201,71	209,33
Costos imprevistos (-)	30,78	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital de trabajo (+/-)	310,26	0,00	0,00	0,00	310,26
Flujo de caja	-264,23	106,62	213,39	320,23	1073,00
Flujo de caja actualizado	-264,23	91,13	155,88	199,94	572,61
Flujo de caja acumulado	-264,23	-173,10	-17,22	182,72	755,33

VAN	755,33
TIR	84%
PRI	3
IVAN	0,715

Fuente: elaboración propia

Tabla 5-9. Amortización crédito 75% financiamiento

AMORTIZACIÓN				
Periodo	Capital	Interés	Amortización	Cuota
0	792,69	0	0	0
1	605,41	29,96	187,28	217,25

2	411,04	22,88	194,36	217,25
3	209,33	15,54	201,71	217,25
4	0,00	7,91	209,33	217,25

Fuente: elaboración propia.

5.3 RESUMEN RENTABILIDAD DE PROYECTO.

El proyecto, una vez evaluado económicamente, consta con un resumen de indicadores económicos obtenidos de acuerdo con los 3 tipos de financiamiento detallados anteriormente, en base a patrocinios en modalidad de proyecto puro y el costeo de un 50% y 75% por externos.

Tabla 5-10. Indicadores económicos.

RESUMEN RENTABILIDAD PROYECTO				
Tipo de financiamiento	VAN (UF)	TIR	PRI	IVAN (UF)
Proyecto puro	519,34	35%	4	0,491
Financiamiento 50%	686,30	56%	3	0,649
Financiamiento 75%	755,33	84%	3	0,715

Fuente: elaboración propia, en base a flujos de caja

5.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

El análisis de sensibilidad corresponde a la investigación de variables que pudiesen afectar el rendimiento y viabilidad del proyecto.

Dado lo anterior, se situó el proyecto en distintos escenarios, considerando variaciones crecientes y decrecientes tanto de ingresos como de egresos en el flujo de caja con mayor valor actual neto, es decir, financiamiento externo de un 75%.

5.4.1 Sensibilidad ingresos.

La sensibilidad de los ingresos se consideró a partir de la demanda proyectada, evaluando el efecto de la variable a través de incrementos y disminuciones porcentuales, evaluando el

comportamiento de indicadores como VAN, TIR y PRI, siendo reflejado en la Tabla 5-10.

Tabla 5-11. Sensibilidad ingresos.

SENSIBILIDAD INGRESOS			
Variación Ingresos %	VAN	TIR	PRI
30%	2427	273%	1
20%	1870	207%	1
10%	1312	143%	2
0%	755	84%	3
-10%	198	33%	4
-20%	-805	-38%	5

Fuente: elaboración propia.

El Grafico 5-1, refleja el comportamiento del Valor Actual Neto en base al análisis anterior.

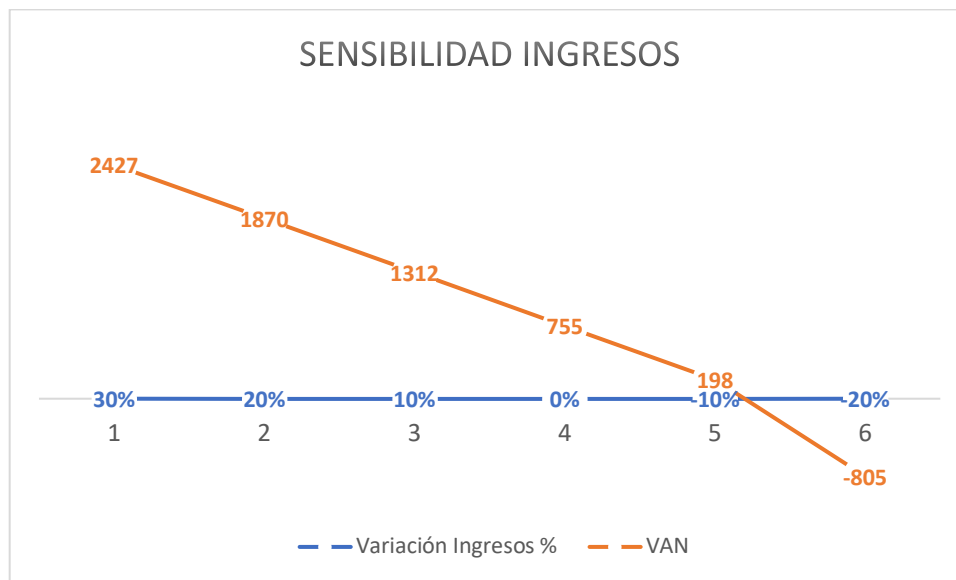


Gráfico 5-1. Sensibilidad ingresos

Fuente: elaboración propia

Respecto a la tabla y grafico 5-1 se pueden observar las variaciones producidas en el valor actual

neto considerando variaciones en los ingresos respectivamente, considerando factores como la demanda, lo cual refleja en su disminución de un 40% un valor perjudicial para el proyecto, obteniendo un VAN < 0 con un TIR de un 2%. Por lo que los ingresos pueden disminuir en un 30% para mantener una rentabilidad favorable.

5.4.2 Sensibilidad egresos

La sensibilidad de egresos se consideró a partir del aumento de gastos por valor de materias, primas e insumos necesarios para las operaciones del proyecto, evaluando el efecto de la variable a través de incrementos y disminuciones porcentuales, evaluando el comportamiento de indicadores como VAN, TIR y PRI, siendo reflejado en la Tabla 5-12.

Tabla 5-12. Sensibilidad egresos

SENSIBILIDAD EGRESOS			
Variación Egresos %	VAN	TIR	PRI
20%	-132	7%	
10%	312	42%	4
0%	755	84%	3
-10%	1199	133%	2
-20%	1643	185%	1

Fuente: elaboración propia.

El Grafico 5-2, refleja el comportamiento del Valor Actual Neto en base al análisis anterior.

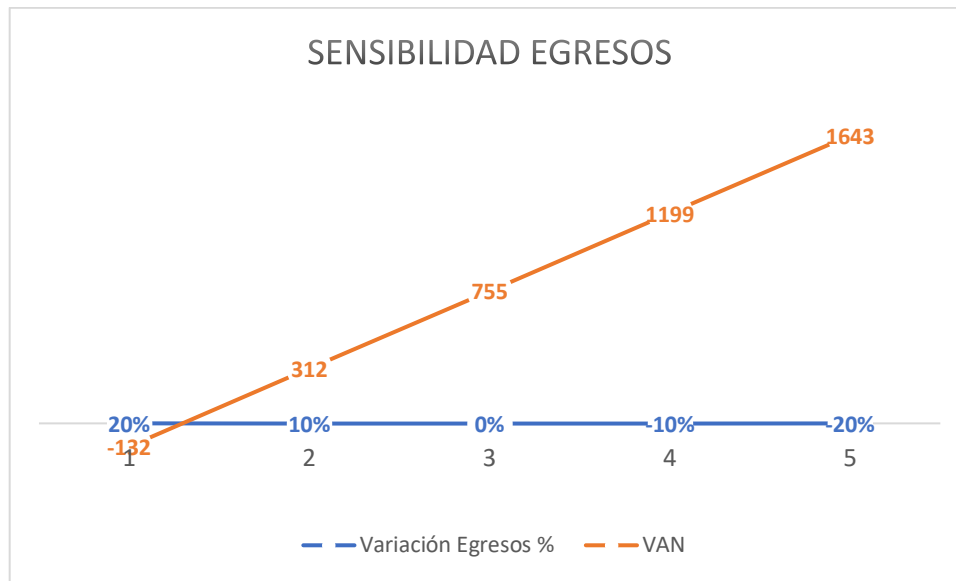


Gráfico 5-2. Sensibilidad egresos

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con el análisis anterior, es posible observar el efecto de los indicadores económicos conforme al aumento de los egresos, pudiendo evidenciar que, pese al alza de ellos, el proyecto sigue siendo rentable de realizar, con un incremento máximo de un 50%, ya que al aumentar los egresos estos responden a un $VAN < 0$.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

El presente trabajo de título tubo por finalidad analizar y desarrollar el proyecto planteado a lo largo del informe, a través de estudios técnicos, económicos, legales y administrativos para determinar la vialidad o factibilidad de la puesta en marcha.

Concluyendo en cuestión, el favorable desarrollo de una pastelería de especialidad en la comuna de los condes, específicamente en el barrio san Carlos de Apoquindo, lugar favorable de acuerdo con estudios realizados mediante encuestas y análisis de mercado, debido al acceso de establecimientos e instituciones y el acceso a la población de variada edad, pudiendo ofrecer alternativas para todos los gustos.

Por otro lado, un análisis fundamental para desarrollo de negocios gastronómicos es el definir el tipo de producción a llevar, ya sea elaboración propia o adquiridos precocidos, ya que este determinara la cotización y negociación de proveedores claves y la correcta compra de

maquinarias de acuerdo con la estrategia definida.

Lo anterior es respaldado por estudios cualitativos y cuantitativos que determinan el funcionamiento legal y operacional del local, con la finalidad de acaparar miradas inversionistas en este tipo de proyectos del rubro, obteniendo retornos positivos en un horizonte de 4 años inicialmente, y en 3 tipos de financiamiento favorables para su desarrollo como financiamiento proyecto puro y proyecto financiado a un 50% y 75%, siendo este último el más favorable dado el valor actual neto de un 755 UF, TIR de 84%, PRI de 3 año e IVAN de 0,715 UF.

Los cálculos anteriores contemplaron créditos de consumo empresa en el Banco Estado, haciendo uso de beneficios tributarios y aportando desarrollo al país y a la comunidad a través de la generación de nuevos empleos, productos saludables y espacios de esparcimiento y productividad.

Dado lo anterior, es que el proyecto cumple con los objetivos establecidos inicialmente en sus diferentes aspectos estudiados previas a su implementación en el mercado, es por ello que se realizan las siguientes recomendaciones a desarrollar:

- a) Primero, se sugiere incorporar unidades de negocio en torno a la repostería, como la comercialización de repostería fina y el servicio de catering para eventos corporativos o particulares.
- b) En segunda instancia, se sugiere analizar y posteriormente ejecutar la expansión de locales en diferentes zonas de la comuna, de manera de formar un perímetro de operaciones en la zona oriente de la ciudad de Santiago.
- c) Por último, una vez ejecutado el punto anterior, se sugiere incorporar una central de producción para abastecer locales operativos y venta web.

BIBLIOGRAFÍA.

- Banco central de chile, resumen año 2023.
<https://www.bcentral.cl/inicio>
- Banco estado de chile, simulación crédito de consumo, 2023.
<https://nwm.bancoestado.cl/content/bancoestado-public/cl/es/home/home.html#/>
- Datos ipsa, resumen año 2023
<https://datosmacro.expansion.com/bolsa/chile>
- Google maps, búsqueda de locales, comuna de Las Condes.
<https://www.google.com/maps>
- Información tributaria, inicio de actividades, 2024.
<https://homer.sii.cl>
- Sistema de comercialización e inventario

<https://www.sumup.com>

- Equipos profesionales

<https://ventuscorp.cl>

- Tecnología computacional

<https://www.hp.com/cl-es/home.html>

ANEXOS

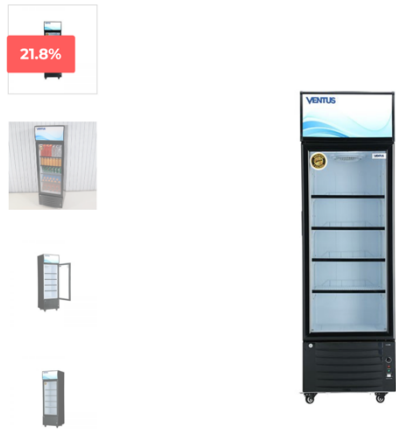
Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

ventuscorp.cl

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Linea Frio > Visicoolers > Visi-Cooler 1 Pta 260 litros Lg-260 Ventus

Visi-Cooler 1 Pta 260 litros Lg-260 Ventus



SKU:100735

~~\$370.990~~ **\$289.990 IVA incluido**

STOCK DISPONIBLE

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

Visicooler 260lts LG-260

REGISTRACION PREZANCIAL

Demostración Gratuita

Agregar

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

WhatsApp icon

Mac OS dock with various application icons.

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda


hp.com

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Hualqui Arevalo... Recibidos (17,217) - fabian.hual... Página principal Software Punto de Venta gratis... Notebook HP 15-fc0022la - 15...

hp ¿Qué está buscando?

Pymes Gaming Notebooks Desktops Impresoras Tinta y Tóner Monitores Accesorios Ofertas Soporte



★★★★★ 4.4 (323) [Hacer una pregunta](#)

Notebook HP 15-fc0022la

Una laptop potente y elegante para las tareas cotidianas

- Procesador AMD Ryzen™ 7
- Windows 11 Home Single Language
- Unidad de estado sólido de 512 GB PCIe® NVMe™ M.2
- 15.6"
- AMD Radeon™

[\(Ver más especificaciones\)](#)

~~\$959.990~~ **AHORRE \$320.000 (33%)**

\$639.990

Agregar al Carrito

Garantía estándar INCLUIDA

1 año de garantía limitada de hardware con soporte técnico telefónico gratuito. 90 días de soporte técnico limitado para software (a partir de la fecha de compra).

Mac OS dock with various application icons.


Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

sumup.com

Punto de Venta Punto de Venta lite **Funcionalidades** [Contacta a ventas](#)

Empieza hoy mismo

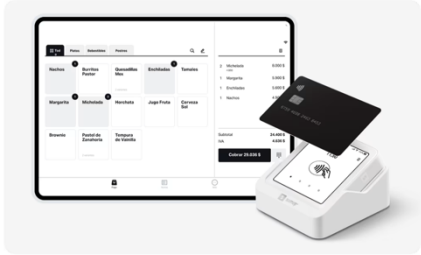
Explora nuestras **soluciones de pago** y encuentra la correcta para ti



Punto de Venta Lite

Un punto de venta listo para usar con funciones esenciales que simplifican tus cobros.

Acelera tus ventas en el mostrador, visualiza tus productos y



Lectores de tarjeta

Comienza a aceptar pagos con SumUp y maneja tu negocio desde una sola app.

Descarga nuestra app gratuita en tu propia tablet y a accede a

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal Software Punto de Venta gratis | SumUp

4

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

importadorarc.cl

Busca tu Producto Selecciónala

LLÁMANOS +562 3254 2005

HOME **CATÁLOGO** CONTACTO

MESÓN ACERO 180X60X85 CM MURO/ 100% ACERO INOXIDABLE / MARCA BIALERI (ITALIANA) MODELO 2024

HOT

Mesón Acero 180x60x85 cm Muro/ 100% Acero Inoxidable / Marca Bialeri (Italiana) Modelo 2024

★★★★★ (0 comentarios)

\$ 124.990+iva

Si realizas el pago con tarjetas debito/credito el precio final se incrementara un 3%.

Mesón de Acero Inoxidable Calidad SS201

CATEGORÍA: **ACERO INOXIDABLE**

SUBCATEGORÍA: **MESONES**

¿En que te puedo ayudar?

AGREGAR AL CARRO FICHA TÉCNICA

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal Mesón Acero 180x60x85 cm Muro/ 100%...

4

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

kitchencenter.cl


Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal Batidora Industrial 30 Litros VB-30 - Kitc...

Compra con hasta 6 cuotas sin interés pagando con Mercado Pago

KITCHEN CENTER OFERTAS COCCIÓN REFRIGERACIÓN LAVADO ELECTRODOMÉSTICOS LOGGIA MESA Y MENAJE ORGANIZACIÓN QUINCHO GOURMET Y REGALOS

Inicio / Batidora Industrial 30 Litros VB-30



Ventus SKU 995222-102014000003

Batidora Industrial 30 Litros VB-30

Batidora industrial perfecta para el uso comercial y emprendimientos.

VENDIDO POR IMEGA VENTUS | EXCLUSIVO ONLINE

\$584.990 ~~\$849.990~~ -31%

1 **Agregar al carrito**

Paga con Mercado Pago hasta en 6 cuotas sin interés de \$97.498

WhatsApp

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda


Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal

Linea Frio Linea Calor Linea Panaderia Linea Autoservicio Linea Acero Linea Complementarios Linea Lavavajillas Linea Food Linea hogar Marcas

Linea Frio > Dispensadoras > Dispensadoras Jugo Concentrado > Maquina De Jugos Vj-182 + Vasos Vj-182 Pack Pack

Maquina De Jugos Vj-182 + Vasos Vj-182 Pack Pack



Maquina De Jugos Vj-182 + Vasos Vj-182 Pack Pack

SKU:101212

\$562.990 IVA incluido

STOCK DISPONIBLE

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

DEMOSTRACION GRATUITA VENTUS

Agregar

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

WhatsApp

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda


Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal

Linea Frio Linea Calor Linea Panaderia Linea Autoservicio Linea Acero Linea Complementarios Linea Lavavajillas Linea Food Linea hogar Marcas

Linea Frio > Dispensadoras > Dispensadoras Jugo Concentrado > Maquina De Jugos Vj-182 + Vasos Vj-182 Pack Pack

Maquina De Jugos Vj-182 + Vasos Vj-182 Pack Pack



Maquina De Jugos Vj-182 + Vasos Vj-182 Pack Pack

SKU:101212

\$562.990 IVA incluido

STOCK DISPONIBLE

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

DEMOSTRACION GRATUITA VENTUS

Agregar

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

WhatsApp

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda



ventuscorp.cl

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal Mesón Freezer 3 Ptas Acero Inox. Vmf3P...

Línea Frío > Mesones > Mesones Freezer > Mesón Freezer 3 Ptas Acero Inox. Vmf3Ps-480 Ventus

Mesón Freezer 3 Ptas Acero Inox. Vmf3Ps-480 Ventus



Mesón Freezer Vmf3Ps-480

Mesón Freezer 3 Ptas Acero Inox. Vmf3Ps-480 Ventus
SKU:100643

\$1.402.990 IVA incluido

STOCK DISPONIBLE

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

Demostración Gratuita
 Agregar

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

WhatsApp icon

Taskbar: Safari, Mail, Photos, Messages, Calendar (4), Reminders, Books, Spotify, Notes, Apple TV, Music, App Store, Settings, Calendar, Word, Excel, Photos, Trash



Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

ventuscorp.cl

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal Freezer 6 Puertas Acero Inoxidable Vf6P...

Freezer 6 Ptas Acero Inox. Vf6Ps-1400 Ventus



Freezer 6 Ptas Vf6Ps-1400

Freezer 6 Ptas Acero Inox. Vf6Ps-1400 Ventus
SKU:100708

\$2.515.990 IVA incluido

STOCK DISPONIBLE

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

Demostración Gratuita
 Agregar

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

ASESOR WEB

WhatsApp icon

Comparte este producto

Taskbar: Safari, Mail, Photos, Messages, Calendar (4), Reminders, Books, Spotify, Notes, Apple TV, Music, App Store, Settings, Calendar, Word, Excel, Photos, Trash

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

ventuscorp.cl


Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal Horno turbo a gas 12 niveles | Ventus Corp

Línea Frio Línea Calor Línea Panadería Línea Autoservicio Línea Acero Línea Complementarios Línea Lavavajillas Línea Food Línea hogar Marcas

Línea Calor > Hornos > Hornos Industriales > Hornos PRP > Horno Turbo Gas 12 Gn Prp-12000 + Bandejas Prp-12000 Pack Pack

Horno Turbo Gas 12 Gn Prp-12000 + Bandejas Prp-12000 Pack Pack




Horno Turbo Gas 12 Gn Prp-12000 +
Bandejas Prp-12000 Pack Pack


SKU:101340


\$3.729.990 IVA incluido


STOCK DISPONIBLE


Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.


Demostración Gratuita
 Agregar



 AGREGAR AL CARRITO

 AGREGAR A LA COTIZACIÓN



Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda


ventuscorp.cl

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Huaiquil Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.huaiquil@gma... Página principal Sobadora de Masas Aquiles 500 | Ventus...

Línea Panadería > Sobadoras > Pedestal > Sobadora Industrial 500Mm Vsm-500 Aquiles-500 3Hp Vsm-500 / Aquiles-500 Ventus

Sobadora Industrial 500Mm Vsm-500 Aquiles-500 3Hp Vsm-500 / Aquiles-500 Ventus




Sobadora Industrial 500Mm Vsm-500
Aquiles-500 3Hp Vsm-500 / Aquiles-
500 Ventus


SKU:100841


~~\$1.136.990~~ **\$1.098.990 IVA incluido**


STOCK DISPONIBLE


Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.


Demostración Gratuita
 Agregar



 AGREGAR AL CARRITO

 AGREGAR A LA COTIZACIÓN




Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

ventuscorp.cl

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Hualqui Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.hualqui@gma... Página principal Amasadora Industrial VAM60 PRO | Vent...



Amasadora Industrial 2 Velocidades
1/2 Quintal Vam-60 Pro Vam-60 Pro
Ventus
SKU:100831

\$1.768.990 IVA incluido

SIN EXISTENCIAS

Te avisaremos cuando este disponible.

Ingresar tu email

QUIERO QUE ME AVISEN

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

Demostración Gratuita
 Agregar

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

WhatsApp icon

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda


ventuscorp.cl

Apple OPEN ENGLISH Gmail Diario financiero UTFSM USM mail

Aula Correo: Fabian Hualqui Arevalo (Alumno)... Recibidos (17,217) - fabian.hualqui@gma... Página principal Horno Convector Eléctrico con Humifica...

Línea Calor > Hornos Conectores > Hornos Conectores Eléctricos > Horno Convector C/Humificador Vhc-8A Bandeja 60X40 Vhc-8A Ventus

Horno Convector C/Humificador Vhc-8A Bandeja 60X40 Vhc-8A Ventus



Horno Convector C/Humificador Vhc-8A Bandeja 60X40 Vhc-8A Ventus
SKU:100879

\$761.990 IVA incluido

STOCK DISPONIBLE

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

Demostración Gratuita
 Agregar

AGREGAR AL CARRITO

AGREGAR A LA COTIZACIÓN

WhatsApp icon

The screenshot shows a Safari browser window on a Mac. The address bar displays 'ventuscorp.cl'. The browser's menu bar includes 'Safari', 'Archivo', 'Edición', 'Visualización', 'Historial', 'Marcadores', 'Ventana', and 'Ayuda'. The page title is 'Vitrina Pastelera Vertical Cuadrada Negra 235 Lts Vert-235Ne Ventus'. The product image shows a tall, black, vertical display case with four shelves. To the left of the main image are four smaller thumbnail images showing different views of the product. The product name is 'Vitrina Pastelera Vertical Cuadrada Negra 235 Lts Vert-235Ne Ventus' with SKU:100918. The price is '\$791.990 IVA incluido'. Below the price, it says 'SIN EXISTENCIAS' and 'Te avisaremos cuando este disponible.' There is a dark blue button labeled 'Ingresa tu email' and another labeled 'QUIERO QUE ME AVISEN'. Below these, it says 'Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.' and a 'WhatsApp' icon. At the bottom, there is a 'Demostración Gratuita' section with an 'Agregar' button. The Mac dock at the bottom contains various application icons including Safari, Mail, Photos, Messages, Calendar, Reminders, Books, Spotify, Notes, Reminders, Apple TV, Question mark, Music, App Store, System Preferences, App Store, App Store, Word, Excel, and Trash.

Vitrina Pastelera Vertical Cuadrada Negra 235 Lts Vert-235Ne Ventus

Vitrina Pastelera Vertical Cuadrada Negra 235 Lts Vert-235Ne Ventus
SKU:100918

\$791.990 IVA incluido

SIN EXISTENCIAS

Te avisaremos cuando este disponible.

Ingresa tu email

QUIERO QUE ME AVISEN

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

Demostración Gratuita

Agregar

Safari Archivo Edición Visualización Historial Marcadores Ventana Ayuda

ventuscorp.cl

Linea Frio Linea Calor Linea Panadería Linea Autoservicio Linea Acero Linea Complementarios Linea Lavavajillas Linea Food Linea hogar Marcas

Linea Frio > Vitrinas Pasteleras > Vitrina Pastelera 1,5 Mts Cuadrada Eco Vp-1500Ce Ventus

Vitrina Pastelera 1,5 Mts Cuadrada Eco Vp-1500Ce Ventus

18.7%

Vitrina Pastelera VP-1500CE

Vitrina Pastelera 1,5 Mts Cuadrada Eco Vp-1500Ce Ventus
SKU:100759

~~\$1.722.990~~ **\$1.399.990 IVA incluido**

SIN EXISTENCIAS

Te avisaremos cuando este disponible.

Ingresar tu email

QUIERO QUE ME AVISEN

Agrega el producto al carrito para cotizar el envío.

Demostración Gratuita

Agregar

The image is a screenshot of a web browser displaying the website for Cafeteros Chile. The browser's address bar shows the URL 'cafeteroschile.cl'. The website's header features the 'CAFETEROS CHILE' logo on the left and navigation links for 'Café', 'Máquinas', 'Dulces y tónicos', 'Accesorios', 'Ofertas y promociones', and 'Corporativo' in the center. On the right side of the header, there are search, login, and cart icons labeled 'BUSCAR', 'ENTRAR', and 'CARRITO' respectively. Below the header, a large promotional banner for the Saeco Phedra Evo coffee machine is displayed. The machine is shown in a black and white photograph with a dynamic splash of coffee next to it. To the right of the machine, a red 'Rebajado' (Discounted) tag is visible. The product name 'Saeco Phedra Evo' is prominently displayed, followed by the current price '\$2.990.000' and the original price '\$3.690.000' in a lighter color. Below the prices, it states 'Ahorras 18% (\$700.000)'. A red button labeled 'Añadir al carrito' (Add to cart) is positioned below the price information. In the bottom right corner of the banner area, there is a yellow button that says 'Hacer Quiz cafetero' (Take coffee quiz). The bottom of the screenshot shows the macOS dock with various application icons, including Safari, Mail, Photos, Messages, Calendar (showing 'SEPT 4'), Notes, Books, Spotify, News, Reminders, Apple TV, App Store, Music, App Store, System Preferences, Adobe Acrobat, Word, Excel, and a trash can.