UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA
SEDE CONCEPCION REY BALDUINO DE BELGICA
CONCEPCION

"Estudio de Prefactibilidad Técnico-Económica Para la creación de una Cafetería en la ciudad de Curanilahue"

ISABEL MARGARITA BIZAMA CIFUENTES

2021

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

SEDE CONCEPCIÓN "REY BALDUINO DE BÉLGICA"

"ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD TÉCNICO-ECONÓMICO PARA LA CREACIÓN DE UNA CAFETERÍA EN CURANILAHUE"

TRABAJO PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERO DE EJECUCIÓN EN GESTIÓN INDUSTRIAL

Alumno : Isabel Bizama Cifuentes

Profesor Guía : Jorge Urrutia Delucchi.

Dedicatoria:

Primeramente, dar gracias a Dios por ayudarme a llegar a esta etapa de mi vida, lograr ser una profesional.

Agradecer a mis padres por el apoyo constante en cumplir este desafío tan importante, por darme ánimo y ayudarme con mi hijo en los momentos de estudio, agradecer a mi hijo por entenderme porque a veces lo dejaba solo por estudiar por entender que no siempre podía estar con él, este trabajo va dedicado a ustedes.

INDICE

Estudio de Mercado.....1.1

Definición de la Empresa 1.2

Misión.....1.2

Visión.....1.2

Análisis FODA 1.3

Análisis de la Oferta.....1.4

Análisis de la Demanda.....1.5

Modelo CANVAS 1.6

Fuerzas de Porter.....1.6

Rivalidad entre los competidores.....1.6.1

Poder de negociación de los consumidores 1.6.2

Poder de negociación de los proveedores.....1.6.3

Entrada Potencial de nuevos competidores 1.6.4

Amenazas de productos sustitutos 1.6.5

Cadena de Valor.....1.7

Estudio técnico.....2

Estructura Organizacional.....2.1

Localización.....2.2

Macrolocalización.....2.3

Microlocalización.....2.4

Factores que influyen en la localización.....2.5

Ubicación.....2.6

Medios de Pago.....2.7

Permisos.....2.8

Estudio Económico.....3

Ingresos.....3.1

Inversión.....3.2

Capital de Trabajo.....3.3

Costos de Operación.....3.4

Depreciación……3.5

Valor de Salvamento……3.6

Tasa de descuento……3.7

Flujo de Caja……3.8

Financiamiento……3.9

Análisis de Sensibilidad……3.10

Conclusión……4

Índice de Fi

Figura Nº 1: Análisis FODA……1
Figura Nº 2: Modelo CANVAS……2
Figura Nº 3 : Fuerzas de PORTER……3
Figura Nº 4 : Cadena de Valor……4
Figura Nº 5 : Ubicación……5

Introducción

El presente informe avaluará la prefactibilidad técnica económica de la creación de una cafetería en la ciudad de Curanilahue. Las cafeterías se han transformado en un perfecto lugar para las personas que gustan de un buen té o café acompañado de un rico dulce, torta o sándwich, incluyendo el servicio de delivery. En la ciudad de Curanilahue no existe un lugar así, es por esto que nace la idea de incorporar este negocio que va en beneficio de la toda la comunidad.

Objetivos

Objetivo General

Realizar un estudio de Prefactibilidad Técnica-Económica para la incorporación de una cafetería en la Ciudad de Curanilahue.

Objetivos Específicos

* Realizar un estudio de mercado para identificar a los clientes potenciales.

* Identificar los costos de operaciones y estrategia del negocio.

* Definir la rentabilidad del negocio.

Marco Normativo:

Los permisos que se requieren para la apertura de una cafetería son

- Plano o Croquis de la planta y sus instalaciones Sanitarias
- Croquis de los sistemas de eliminación de calor, olor, vapor y sistema de frío
- Sistema de eliminación de desechos
- Certificado o Comprobante de agua potable y alcantarillado público
- Certificado de zonificación
- Costos y plazos

Se requiere de una Patente Comercial, Derechos de aseo y Patente de Alcoholes. Se solicita en la Municipalidad y debe presentarse los antecedentes que indica el Municipio además de la Resolución Sanitaria Favorable emitida por la Seremi de Salud

1.1 Estudio de Mercado

1.2 Definición de la Empresa

Nuestra Empresa consiste en brindar a los clientes un espacio en dónde se pueda compartir con amigos y familia con una infraestructura cómoda, linda y acogedora, un lugar de encuentro para almorzar, para tomar once, que puede ser a la salida del trabajo o a cualquier hora del día. Este salón estará siempre a la vanguardia de lo último en tendencias de café y té, incorporando productos novedosos y clásicos que harán de este salón un lugar único. Se contará con productos de excelente calidad, exquisito al paladar del cliente, realizando preparaciones de café caseros, como el Mocaccino Casero y Capuchino con baileys. Se pretende también acompañar alimentos a esta bebida, como dulces y sándwiches, las tortas y dulces serán fabricadas por emprendedoras de la comuna, aportando valor a la Empresa y los sándwiches serán preparaciones caseras, además se cuenta con el servicio de delivery. Esta cafetería estará en el centro de la ciudad en un punto central y estratégico que incluya una linda terraza con instalaciones rústicas en madera siendo muy atractivo para los clientes y para las localidades cercanas a la Comuna, fomentando además turísticamente nuestra Ciudad.

1.2 Misión

Ofrecer un buen servicio y productos de calidad, con un ambiente acogedor y familiar, que estará siempre a la vanguardia de lo último en tendencias de té y café y con preparaciones propias. El compromiso principal de la cafetería será la satisfacción de las expectativas de los clientes.

1.2 Visión

Ser un establecimiento con un buen servicio y atención a través del trabajo en equipo, innovando siempre para entregar variados productos de calidad y un buen servicio que nos permita permanecer en el tiempo.

1.3 ANALISIS FODA

Figura 1

Oportunidades	Amenazas
1. No existen cafeterías de este tipo en Curanilahue. 2. Demanda en crecimiento. 3. Necesidad de las personas de contar con una cafetería 4. Emprendedores de la zona proveen los insumos.	1 Incorporación de nuevos competidores. 2 Necesidad de adquirir préstamos y seguros. 3 Productos sustitutos.

1.4 Análisis de la oferta

La cafetería ofrecerá productos de muy buena calidad y sabor como el té preparado, té normal y una gama de té de distintos sabores, cafés caseros preparados en el local como el mocaccino casero, capuchino con baileys, café vienés, además del café típico, también ofrecemos expresos, cortados y capuchinos de máquina. La cafetería tiene actualmente 2 máquinas de café, una que viene para servir directamente distintos tipos de café y otra de expreso, además de jugos naturales. Estas bebidas serán acompañadas de alimentos, como tortas y dulces preparados por emprendedoras de la zona y sándwiches, también con servicio de delivery. A continuación, se detalla la descripción de los de los productos:

Té preparado

Una vez que tengamos la tetera preparada, echamos las hojas de té y agregamos el agua que hemos calentado. Adaptarlo a nuestro gusto será la clave.

Mocaccino casero

Ingredientes:

- 1 taza de café por persona, tan cargado como se desee
- 1/taza de leche
- 2 cucharadas de cacao en polvo
- Azúcar a gusto

Capuchino con bailys

Ingredientes:

- 4 tazas de leche
- 4 shots de espresso
- 4 shots de crema irlandesa
- Azúcar mascabado al gusto
- Canela en polvo para decorar

Ingredientes: - 100 gramos de cacao en polvo - 500 mililitros de café exprés - 200 mililitros de nata para montar 1 taza - Azúcar a gusto - 1 pisca de canela en polvo.	

<u>Café Expreso</u> Ingredientes: - Cantidad de café de calidad (variedad o mezcla a gusto) 7 – 7,5 gramos prensada de café molido. - Temperatura del agua de la máquina 88 – 92º C - Presión del agua 9 – 15 bar – atmósferas - Tiempo de preparación 25 segundos aprox. - A ser posible agua embotellada	

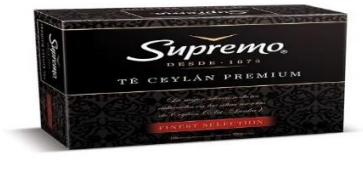
<u>Máquina de expreso</u> En esta máquina se encuentra directamente el café preparado al gusto del cliente.	

<u>Máquina expendedora de café</u> Máquina con diseño elegante y contemporáneo, que viene con una intuitiva pantalla táctil, llamativa iluminación LED. Trae una gama de alternativas de café como el capuchino, capuchino vainilla, sólo vainilla, etc. Que hará cumplir las expectativas que necesitan nuestros clientes, entregando una excelente experiencia en café. Dispensadora de 190 tazas por carga aproximadamente.	

Té Blanco Destacan en su composición los flavonoides antioxidantes y las catequinas junto con la L-teanina. Ayuda a la prevención de la diabetes. Para prepararlo debes llevar el líquido a 80 grados para introducir el infusor con el té, lo ideal es una cucharadita por cada 0,15 litros de agua y dejar infusionar durante 9 minutos.	

Té Negro Se elabora con las hojas de la planta Camellia sinensis, la misma que se utiliza para hacer el té verde. No obstante, las hojas se fermentan y se dejan secar para darle ese color oscuro y sabor tan intenso a consecuencia de la oxidación producida en el proceso, a diferencia de otras clases de té, el negro es el que tiene mayores niveles de cafeína ya que el tiempo de infusión es más largo que el del té verde y que la temperatura de remojo es más alta, normalmente hirviendo.	

OTROS PRODUCTOS OFRECIDOS

Café Normal 	**Té Normal** 

Jugos naturales

Variedadades de té

Variedad de Sánwich en pan molde

Variedad de Sánwich en pan frica

Se incorpora un producto novedoso como el café con chocolate Britt

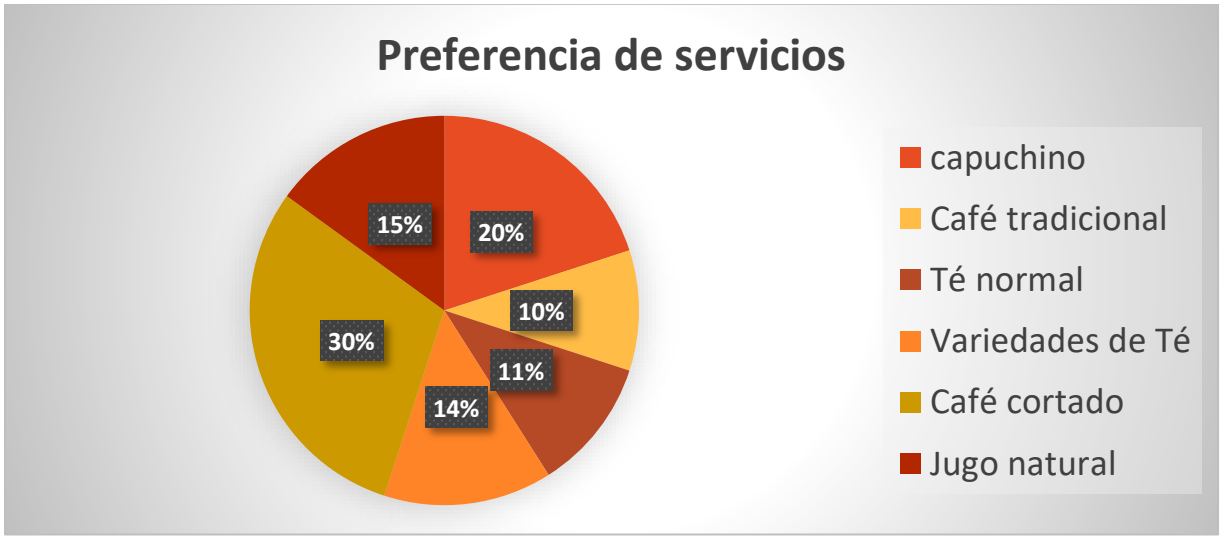
Variedad de Sánwich vegano

Tortas de mora

Tortas de durazno

1.5 ANALISIS DE LA DEMANDA

Para determinar la demanda se realiza una encuesta a los pobladores de Curanilahue consultando sus preferencias respecto al té o café o sus variedades, las cuales 19 clientes regularmente visitarían diariamente el café, de las cuales el 20% prefiere el capuchino vainilla, el 11% el té normal, el 14% las variedades de té. El 15% el jugo natural, el 30% el café cortado siendo el preferido de los clientes y por ende se obtienen mayores ingresos. Por último, el 10% prefiere sólo el café tradicional el cual tiene menor demanda y menores ingresos, ya que existe una gran variedad de productos sustitutos.



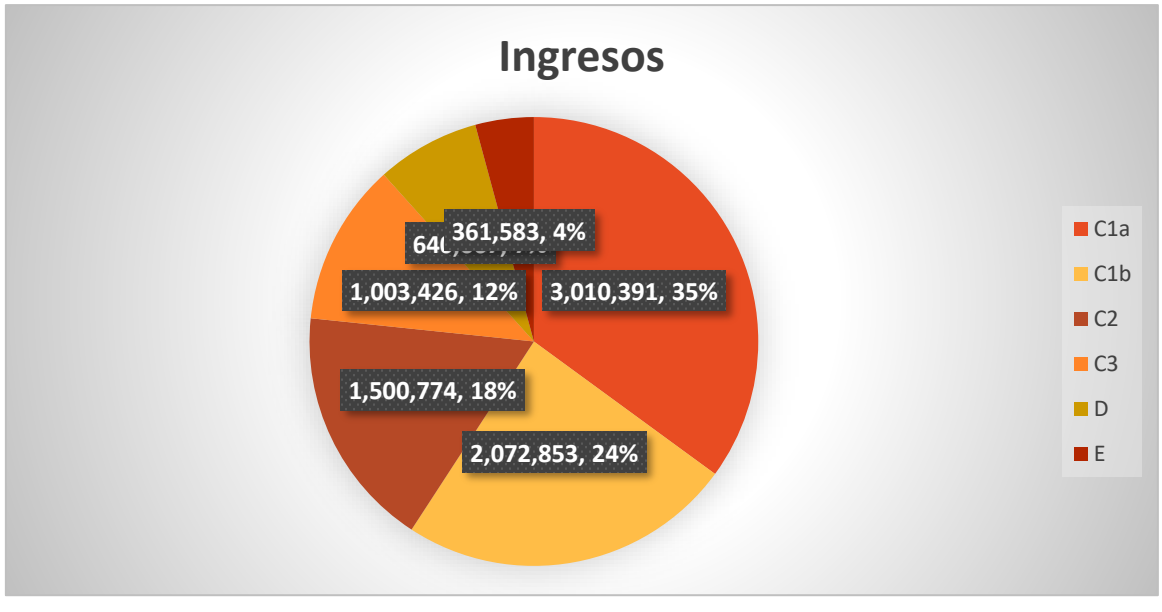
El target o público objetivo son los clientes que desean pasar un momento agradable disfrutando

de un rico café, té o algún jugo natural acompañado de un dulce o sándwich, junto a la familia, amigos o a solas, estos clientes son aquellos que buscan un lugar acogedor, céntrico y cómodo, para almorzar o disfrutar a la hora de once después del trabajo ya que el salón se encuentra en un lugar estratégico en el centro. Los clientes están enfocados en estrato social C1a, C1b, C2, C3, D y E,

Características Sociales

ESTRATO SOCIAL	INGRESOS	%
C1a	3.010.391	4%
C1b	2.072.853	6%
C2	1.500.774	8%
C3	1.003.426	10%
D	640.667	30%
E	361.583	15%

Fuente: https://www.aimchile.cl/wp-content



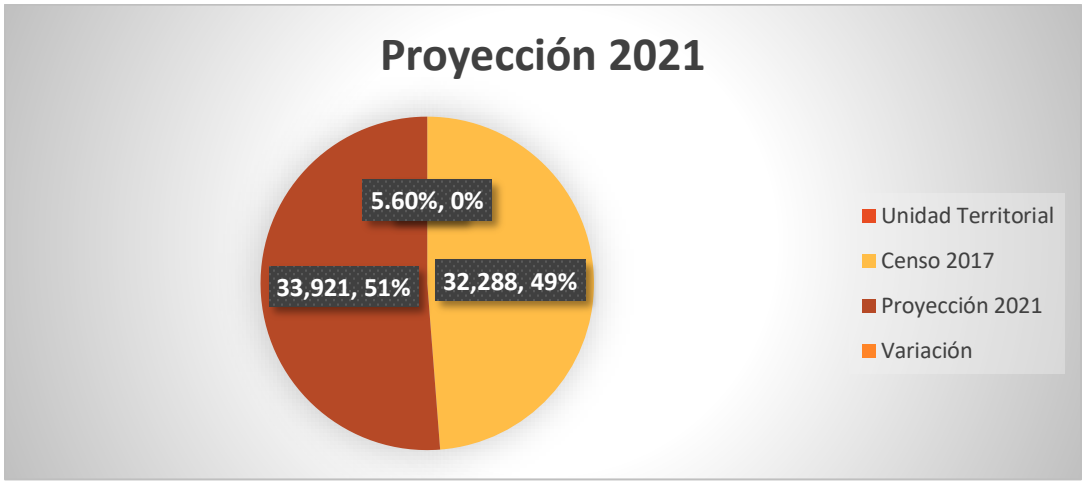
A través de estos indicadores podemos observar que el 45% de la población pertenece al estrato social D y E, según datos de estudios socioeconómicos AIM.

Proyección 2021

Unidad Territorial	Censo 2017	Proyección 2021	Variación
Comuna de Curanilahue	32.288	33.921	5,6%

Fuente: bcn.cl

El crecimiento demográfico en la población ha sido de 5,6%



Mercado potencial a cubrir

En la ciudad de Curanilahue tenemos aproximadamente 33.900 habitantes, de acuerdo a datos entregados de bcn.cl, la cual nuestro negocio va a cubrir el 20% considerando que es nuevo en la Comuna, no va a abarcar tanto público.

Mi competencia actual son algunos restaurantes que ofrecen café, negocios locales que cuentas con máquinas dispensadora con distintas variedades de café y los supermercados que cuentas con variados productos de café y té.

1.6 MODELO CANVAS

Figura 2

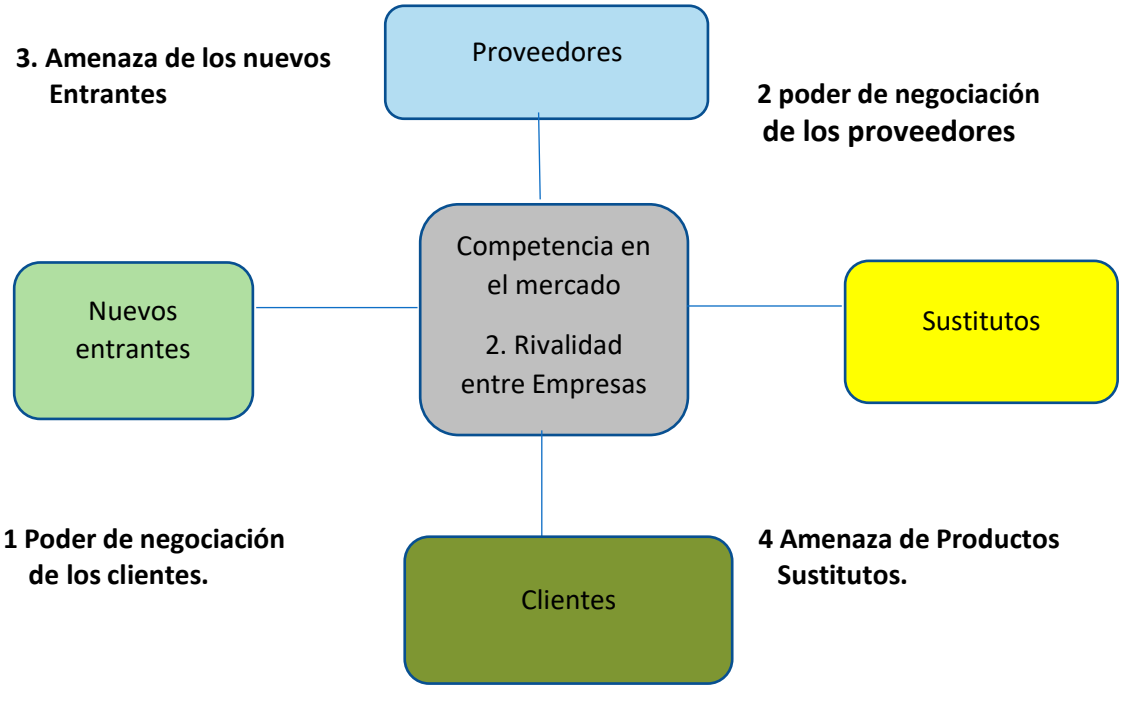
Promoción:

Durante los primeros meses de actividad se requerirá invertir por concepto de publicidad con la finalidad de dar a conocer la cafetería a los potenciales clientes, la forma de promoción será:

- Redes sociales
- Publicidad en revistas, radio
- Creación de una página web
- Avisos promocionales por correos electrónicos.

Figura 3

Cinco fuerzas de Porter



1.6.1 Rivalidad entre los competidores

Existen pocas empresas que se dedican al negocio de la cafetería, pero sí en productos sustitutos que se encuentran en locales comerciales y supermercados.

1.6.2 Poder de negociación de los consumidores

Cómo lo hemos mencionado que la cafetería no es conocida en la ciudad, se hace necesario captar una variedad de clientes, para ir obteniendo clientes actuales, clientes potenciales, clientes frecuentes, clientes ocasionales y otros de altos volúmenes de compra, entre otros. Podemos considerar que hay clientes quienes esperan de la cafetería, precios considerados, tratos preferenciales u otros que esté adaptados a sus necesidades. El poder de negociación de nuestra cafetería es ofrecer productos de calidad, buena atención y es un lugar acogedor, diferenciándose de la competencia.

1.6.3 Poder de negociación de los proveedores

La cafetería cuenta con algunas alternativas de proveedores como las emprendedoras de tortas que desean abastecer las materias primas necesarias para el funcionamiento del negocio, pero en ese sentido la Empresa elige a sus proveedores previo análisis considerando los precios, plazos, calidad de los productos, puntualidad y seriedad en las entregas, garantía, servicio postventa, etc. Considerando lo mencionado anteriormente, se puede señalar que el poder de negociación que tienen sus proveedores es bajo, ya que la Empresa elige al mejor de ellos, siempre que se ajuste a las políticas internas de negociación por parte de sus accionistas.

1.6.4 Entrada Potencial de nuevos competidores

Debido a que este tipo de comercio se vuelve atractivo considerando el significativo margen de rentabilidad que existe en cualquier tipo de negocio alimenticio. Por lo cual se puede concluir que la amenaza de nuevos competidores es alta. Además, no existe una Empresa dedicada a vender productos variados enfocados directamente en el té y café y los negocios de comida formal e informal ofrecen una opción adicional a sus productos.

1.6.5 Amenaza de Productos Sustitutos

Se analiza el ingreso de nuevas empresas que ofrezcan productos similares, pero no son igual a nuestros productos, diferencialdolos significativamente en calidad y precio, la razón de esto es que un producto sustituto suele establecer un lìmite al precio que se puede cobrar. El precio de

los productos y/o servicios sustitutos por lo general son más bajos, pero el cliente percibe la baja calidad del producto.

1.7 Análisis de cadena de valor

A través del presente análisis se pretende identificar aquellas actividades que crean valor y las que no. Por lo tanto, se deben reconocer las ventajas competitivas que permitirán crear valor a los clientes y captarlos efectivamente.

A continuación, se muestran las actividades principales y de apoyo.

Figura 4

<table>
<tr><td rowspan="4">Actividades de apoyo</td><td colspan="5">Infraestructura de la empresa
- Cafetería deberá contar con un diseño atractivo y cómodos para sus clientes.
- Ubicado en una zona con gran flujo de público objetivo.</td></tr>
<tr><td colspan="5">Administración de los recursos humanos
- Capacitar al personal
- Fomentar al personal para compartir su información o conocimiento con el resto de los empleados y cargos más altos.
- Evaluación permanente del desempeño de los empleados, especialmente en la relación con los clientes.</td></tr>
<tr><td colspan="5">Desarrollo de tecnología
- Constante investigación de las nuevas tendencias de máquinas de café en general e incorporación de nuevos productos que resulten atractivos para el cliente.
- Utilización de softwares con un nivel de tecnología mínimo que permitan un mejor manejo administrativo de la empresa, como en el registro de ventas y control de inventario.</td></tr>
<tr><td colspan="5">Adquisiciones
- Compra de los productos a emprendedoras de la comuna para su posterior venta.
- Materias primas de gran calidad.
- Se mantendrá la cafetería con todos los productos necesarios para la venta y el buen funcionamiento del equipo de trabajo para las tareas encomendadas.</td></tr>
<tr><td rowspan="1">Actividades Principales</td><td>Logística de actividades internas
Control de inventario en tiempo real.
-Manejo de suministro que disminuye al mínimo el daño o deterioro.</td><td>Operaciones
Distribución de productos a través de vehículos propios.
Bajo porcentaje de defectos.</td><td>Logística de actividades externas
Entrega rápida y oportuna.
Disponibilidad de fechas y horarios, además de la realización de los contratos con los proveedores.</td><td>Marketing y ventas
Alto nivel en la calidad de la publicidad.
Fuerzas de venta
Promociones</td><td>Servicio postventa
Información clara y completa al comprador
Encuesta calidad/servicio
Solución de problemas.</td></tr>
</table>

2. ESTUDIO TECNICO

2.1. Estructura Organizacional

Para nosotros como empresa es muy importante elegir muy bien al personal, pensando en que deben dar una buena atención al cliente, una atención cercana, cálida y acogedora, esto hace que nuestro negocio sea atractivo y de prestigio. Además de contar con profesionales que poseen diferentes habilidades, características y estudios previos. Se realiza entonces un organigrama para para establecer el orden jerárquico del personal y así mantener un orden en la organización, se debe definir la estructura administrativa más adecuada para la empresa. El personal que contratará la empresa será dependiendo de las necesidades del negocio y busca seleccionar al personal idóneo para obtener los resultados esperados y lograr con esto que las actividades designadas a cada puesto se realicen de forma eficiente y oportuna.

ADMINISTARDOR: Es el responsable de llevar a cabo todas aquellas actividades necesarias para lograr los objetivos propuestos, además de dirigir, planificar y organizar el negocio.

CONTADOR: Persona titulado de Contador Auditor, con una experiencia mínima de un año, capaz de analizar y controlar la información financiera y tributaria del negocio. También manejar la legislación vigente.

MAESTRO DE COCINA: Encargado de la mantención del orden de su espacio de trabajo, prepara los alimentos de acuerdo a las indicaciones de la carta del día.

GARZONES: Debe preparar las mesas o mostradores para la comida colocando manteles limpios, cubiertos, vasos, saleros, condimentos y flores, debe presentar la carta al cliente, responde las preguntas que se le hacen sobre los alimentos y bebidas y hace sugerencias al cliente, toma nota del pedido y lo transmite a la cocina y sirve los alimentos.

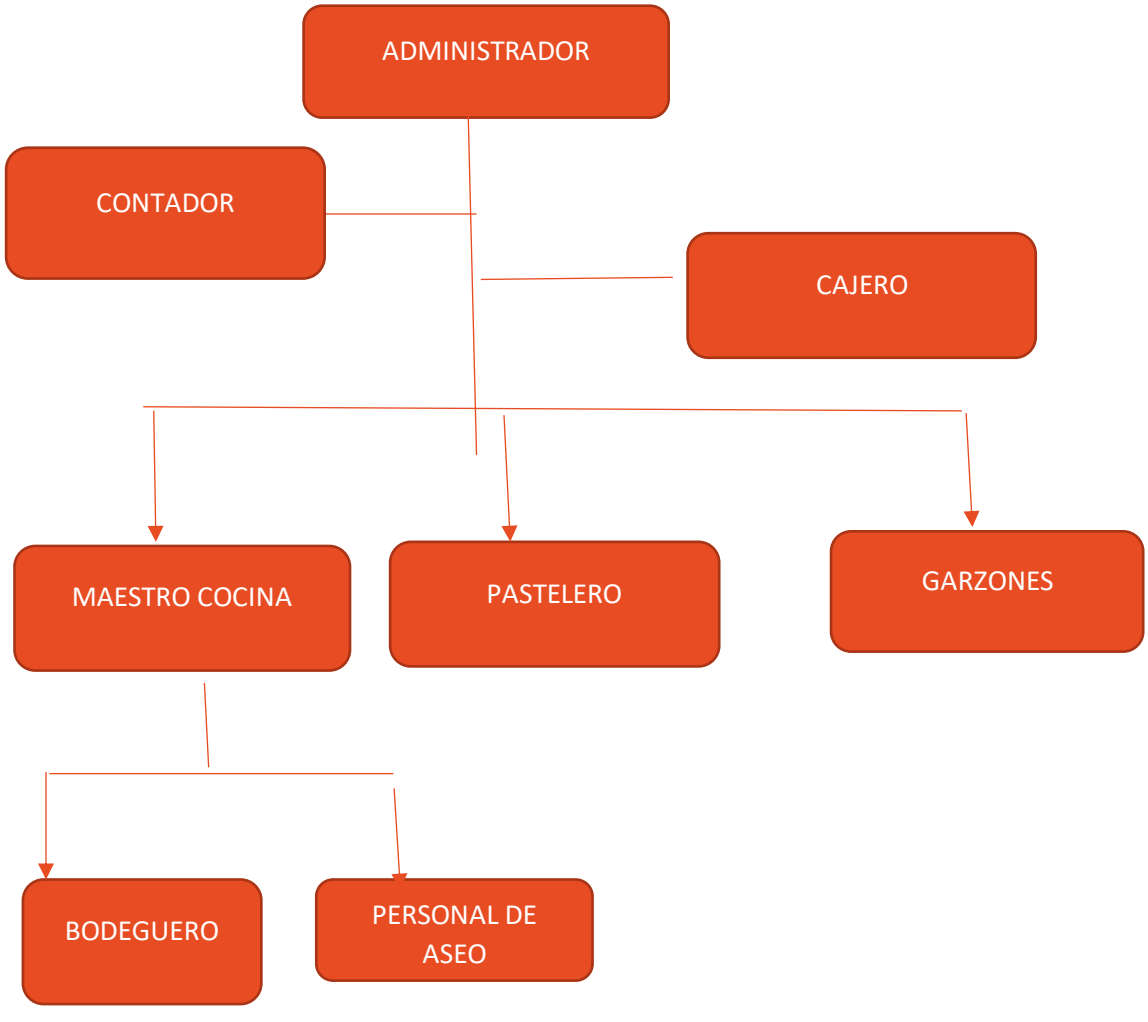
CAJERO: Su función principal es informar a los clientes de la cantidad que deben pagar con la finalidad de procesar la transacción, responder cualquier duda que tenga el cliente en cuanto a precios, realizar facturas, hacer arqueo de caja al final del día.

PASTELERO: Realizar preparaciones de pastelería y repostería, realizar aprovisionamiento y controlar insumos, debe realizar preparaciones como tartas, galletas y otros productos hechos con harina

BODEGUERO: Persona encargada de gestionar y registrar mercadería en una bodega, debe llevar control de los inventarios y ordena la distribución interior y debe recepcionar la mercadería.

PERSONAL DE ASEO: Deben efectuar labores de limpieza y aseo en el local en general, mantener limpio los baños y ordenado los espacios.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



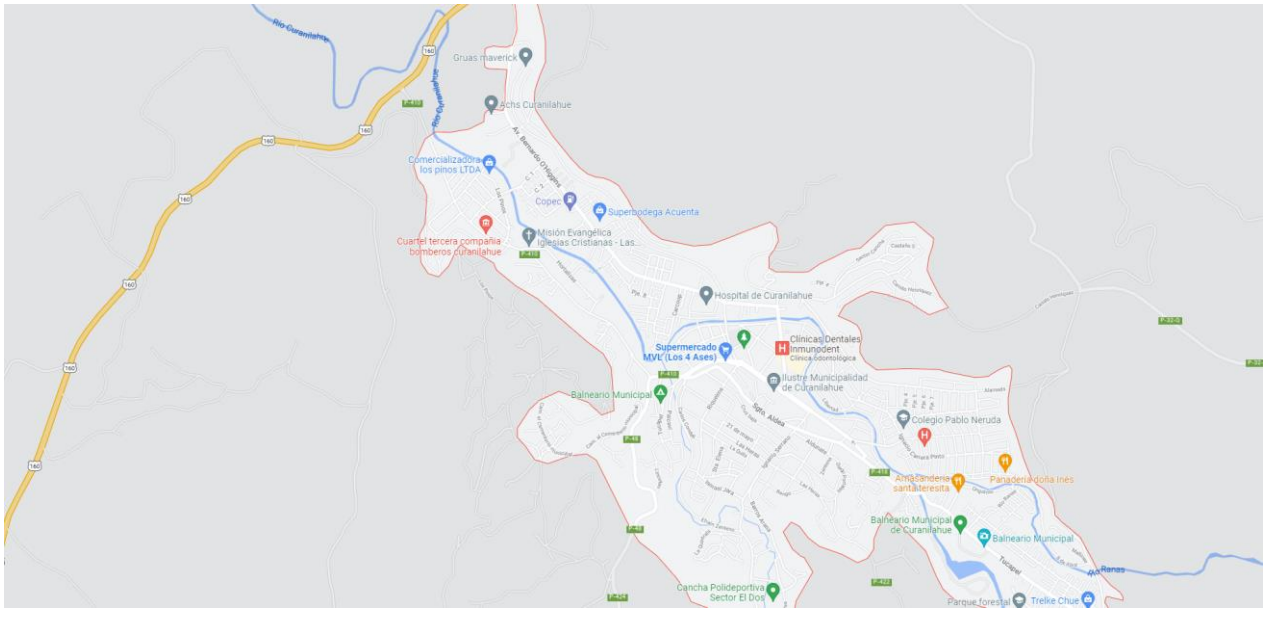
2.2. LOCALIZACIÓN

Es este punto es dónde se especifica la macrolocalización y microlocalización del Proyecto, se identifican las variables de mayor relevancia para la determinación del lugar más adecuado dónde se instalará el negocio, determinando cuál es el lugar que posee las condiciones óptimas para la instalación del Proyecto.

2.3. MACROLOCALIZACIÓN

Este Proyecto se piensa en realizarlo en la ciudad de Curanilahue considerando que no existe un negocio de este tipo, también como una forma de innovar en locales que atraen al público, por ser un lugar de encuentro, familiar y por ofrecer productos de calidad, además Curanilahue va en aumento en lo que restaurantes se refiere, además de potenciar a pequeñas Pymes que nos proveen se sus productos, siendo una ciudad con expectativas para invertir en este rubro.

Figura 5: Ubicación Centro



Fuente Google maps

2.4. MICROLOCALIZACIÓN

Este punto va a determinar el lugar específico dónde se instalará la cafetería, para esto se utiliza el método cualitativo por puntos.

2.5. FACTORES QUE INFLUYEN EN LA LOCALIZACIÓN

Costo del Arriendo: Este costo es de gran importancia ya que influye directamente en los costos fijos mensual, también esto afecta las utilidades que genera el negocio, por cual se asigna una mejor calificación al menor costo de arriendo.

Estacionamiento: Pensando en la comodidad de los clientes en cuanto al consumo dentro del local y para pasar a retirar alimentos, este punto es súper importante, por lo tanto al poseer estacionamiento aumenta el grado de satisfacción de las personas.

Cercanía al mercado consumidor: Este punto es importante ya que influye directamente con la demanda que se quiere alcanzar, al estar cerca de los potenciales consumidores aumentan las posibilidades de que estos consuman los productos, además de conocer las instalaciones del local.

Tamaño del local: Es muy importante el tamaño del negocio ya que este debe tener un espacio amplio, necesario para la instalación de tecnología y la implementación de todo lo requerido.

Inversión del Local: Este punto es súper importante ya que se debe invertir en un buen lugar, que no se tenga que hacer muchas reparaciones, ya que si el lugar está muy deteriorado esto genera que se eleve la inversión, ya que se debe gastar solamente en lo que sea necesario, para el buen funcionamiento del local, mientras menos sea la inversión será mucho mayor la calificación.

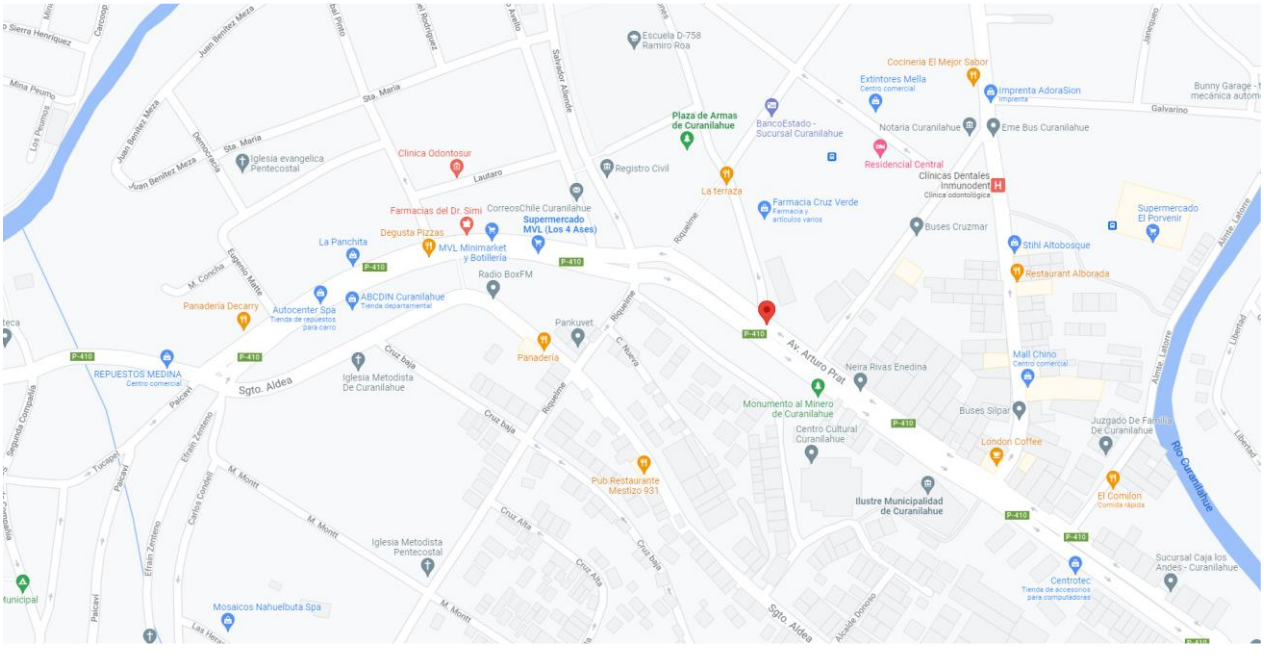
2.6. UBICACIÓN

La ubicación de la cafetería será en calle Arturo Prat Nº 799 cercano a la Plaza de Armas. El valor del Arriendo es de $ 600.000.-, pagando un mes de garantía, el local tiene una superficie de 100 m2. La ventaja del negocio es que se encuentra en pleno centro de Curanilahue, en dónde se encuentran ubicados centros comerciales en la cual transita bastante público todo el día.

La desventaja del local es que no cuenta con estacionamiento propio, pero existe puntos cercanos a dónde poder estacionarse.

Figura 6: Fotografía del modelo de la cafetería

Mapa Ubicación



Datos Google maps

2.7. MEDIOS DE PAGO

Actualmente existe una gran alternativa de pagos y la preferencia de los clientes es a través del pago electrónico, como Transbank, utilización de tarjetas de crédito y lo que se ha masificado es el pago de transferencia electrónica, por este motivo es que la cafetería implementará estos medios de pago, adaptándose a las nuevas tendencias del mercado. A continuación, describo los medios de pago.

- Tarjeta de débito
- Tarjeta de Crédito
- Transferencia electrónica.

Requisitos para entrar a Transbank

- Fotocopia de carnet de Identidad
- Fotocopia de boleta Compraventa o Factura
- Fotocopia de encabezado Cartola Bancaria de la cuenta corriente
- Patente Comercial y fotocopia del último IVA (si el negocio lleva poco tiempo, lleva menos de 3 meses, se puede reemplazar por una copia de la iniciación de actividades.

2.8. PERMISOS

Se deben cumplir con diferentes requisitos y normativas para poder funcionar dentro de los márgenes de la ley. Se debe solicitar la Patente Municipal al municipio dónde se quiere instalar el proyecto, en esta ocasión en la Municipalidad de Curanilahue.

Requisitos para Obtención Patente Comercial.

1.- Certificado de Destino; cuyo valor es el 29% de una UTM, otorgada por la dirección de Obras Municipales, en original (validez máxima 1 año), sólo en caso que la vivienda este acogido al DFL Nº 2 LEY19.537, (autorización de los copropietarios).

2.- Iniciación de Actividades ante el SII: Además (En el caso que la iniciación de actividades sea superior a 1 año adjuntar las 4 últimas Declaraciones de Renta (For. 22). Debe indicar, dirección Nº local, Of. Depto piso, actualizada ante el Sii. Según corresponda (fotocopia simple).

3.- En el caso de que la tramitación de la patente la realice un tercero; se necesita la fotocopia de la Cédula de Identidad por ambos lados y autorización notarial de quien realiza el trámite. Para las Sociedades se necesita una autorización notarial emitido por el representante legal de la empresa

4.- Contrato de Arriendo: (Copia legalizada ante notario) debe encontrarse vigente, caso contrario adjuntar certificado que acredite vigencia al actual.

a) Si es Propietario del Local; acreditar ser su propietario mediante Escritura en caso que sea superior a 1 año (copia simple). Adjuntar Certificado de Dominio Vigente (Original o copia legalizada ante notario).

B) Si es Subarrendatario; adjuntar copia simple del Contrato Arriendo Inicial y Contrato de Subarriendo en original o copia legalizada ante notario.

C) En el caso de Autorizaciones, (Original o copia legalizada ante notario) la persona o sociedad que autoriza; debe acreditar ser el dueño del inmueble cedido mediante Certificado de Dominio Vigente o Escritura de Compra Venta (copia simple)

5.- A) Empresa en un día (M.E.F. Y T.). Escritura, Certificados: Estatuto, anotaciones y Vigencia.

B) Cédula de Identidad del Titular o Representante Legal (Fotocopia simple).

6.- Resolución Sanitaria: Extendida por la Sec. Reg. Ministerial de Salud Región del Bio-Bio, (fotocopia simple) ejemplo de giros como: Preparación y venta de alimentos, servicios médicos, gimnasio, lavado, artesanal, hospedaje, insumos médicos y podológicos, taller, fábrica, otros según lo amerita la actividad Certificado de Calificación Técnica según lo amerite la actividad.

3. ESTUDIO ECONÓMICO

Tiene por objetivo entregar la información necesaria de los ingresos, costos, inversiones y otras variables para elaborar los Flujos de caja del proyecto, para determinar con esta información los criterios de evaluación y con esto determinar si el proyecto es factible o no.

3.1 Ingresos

Corresponde a las ventas realizadas por el negocio, como el café, los jugos naturales, sándwich y tortas. Los ingresos son el precio del producto y la cantidad vendida, lo cual se estimó un aumento 5% anual por cada período.

Crec dda (%)	**5%**
Crec Precio (%)	**5%**

		Año 0	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Cantidad Clientes	(Q)		10.000	10.500	11.025	11.576	12.155
Precio /Servicio	(P)		6.120	6.426	6.747	7.084	7.438
Ingresos x Venta			**61.200.000**	**67.473.000**	**74.385.675**	**82.006.155**	**90.409.355**

3.2. Inversión

La inversión para el Proyecto consta de inmobiliario, máquinas de café, loza, servicio, implementación para el local, adaptaciones varias y capital de trabajo, el total de Inversión es de $ 5.425.660.-

INVERSION DE BIENES TANGIBLES

Tangibles	descripción	Precio unitario	cantidad	Precio Total
Servicio	Juegos de loza	$ 25.000.-	12 piezas (5 uni.)	$125.000
	Cubiertos	$ 34.990.-	set de 24 unidades (4 uni.)	$139.960
	Platos servilleteros	$ 6.000.-	c/uno (18 unidades)	$108.000
	Hervidor	$ 25.000.-	2 unidades	$50.000
	Juguera	$ 58.000.-	1 juguera	$58.000
	Azucarero	$ 8.000.-	10 unidades	$80.000
	Servilletero	$ 7.000.-	10 unidades	$70.000
	Saleros	$ 5.000.-	10 unidades	$50.000
	Cuchillo	$ 21.990.-	set de 3 cuchillos (3 un.)	$65.970
	Tostador	$ 20.000.-	1 unidad	$20.000
	Vasos largos	$ 25.000.-	set de 6 vasos (7 un.)	$175.000
	Vasos cortos	$ 24.990.-	set de 6 vasos (7 un.)	$174.930
	Basurero	$ 30.000.-	2 unidades	$60.000
	Vitrina refrigerador	$32.000.-	2 unidades	$64.000
	Refriguerador	$ 220.000.-	1 unidad	$220.000
Moviliario	Mesas	$ 52.900.-	12 mesas	$634.800
	Sillas	$ 25.000.-	32 sillas	$800.000
	Lamparas	$ 30.000.-	4 lámparas colgantes	$120.000
Máquinas	Máquina de café expreso	$ 260.000.-	1 máquina	$260.000
	Máquina expendedora de café	$ 350.000.-	1 máquina	$350.000
		$ 1.241.870.-	**Total**	**$3.625.660**

Bienes Intangibles	
Gastos	**Valor**
Gastos de puesta en marcha	600.000
Publicidad	500.000
Patente	700.000
Total	**1.800.000**

Valor Inversión Bienes Tangible es de $ 3.625.660.-
Valor Inversión Bienes Intangible es de $ 1.800.000.-

Total, Inversión bienes tangibles e intangibles	**$5.425.660**

3.3 CAPITAL DE TRABAJO

Es la capacidad que tiene una empresa para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Es el valor máximo negativo del saldo acumulado y representa las necesidades de efectivo que requiere una empresa para realizar las operaciones programadas.

Determinación KT	1	2	3	4	5
ingresos	$1.700.000	$3.400.000	$5.100.000	$6.000.000	$6.500.000
Costos	-$5.572.780	-$5.572.780	-$5.572.780	-$5.572.780	-$5.572.780
Utilidad	-$3.872.780	-$2.172.780	-$472.780	$427.220	$927.220
Utilidad Acum	-$3.872.780	-$6.045.560	-$6.518.340	-$6.091.120	-$5.163.900

CAPITAL DE TRABAJO	-$6.518.340

3.4. COSTOS DE OPERACIÓN

En los costos de operación se considera los Costos Fijos como la luz agua y arriendo, variables que son los insumos y la Remuneración del personal con el que se va a trabajar en la cafetería, el total de Costo de Operación de $ 66.873.360.- y tendrán un aumento anual de un 3%.

REMUNERACION DEL PERSONAL			
Cantidad de Puestos	Descripción del Cargo	Sueldo Unitario	Total
1	ADMINISTRADOR	$1.100.000	$1.100.000
1	CONTADOR	$400.000	$400.000
1	MAESTROS DE COCINA	$350.000	$350.000
2	GARZONES	$350.000	$700.000
1	CAJERO	$400.000	$400.000
1	PASTELERO	$337.000	$337.000
1	BODEGUERO	$350.000	$350.000
1	PERSONAL DEL ASEO	$350.000	$350.000
	TOTAL	**$3.637.000**	**$3.987.000**
	Total Anual		**$47.844.000**

COSTOS FIJOS		
SERVICIO	**MES**	**ANUAL**
ARRIENDO	$600.000	$7.200.000
LUZ	$75.000	$900.000
AGUA	$50.000	$600.000
TELEFONO/CABLE	$50.000	$600.000
TOTAL	**$775.000**	**$9.300.000**

COSTOS VARIABLES UNITARIOS						
Insumos	**Costos Insumos**	**Cantidad mensual**	**total, mensual**	**Medida de Insumo**	**Rendimiento**	**Costo variable Unitaria**
Café en grano	$25.800	5	$129.000	1 kilo	120	215
Café nescafé	$6.870	4	$27.480	400 gramos	150	46
Café granulado	$4.450	6	$26.700	170 gramos	110	40
1 Caja de té	$1.650	5	$8.250		100	17
Té para preparar	$4.170	6	$25.020	500 gramos	50	83
Leche	$900	10	$9.000	1 litro	5	180
Azúcar	$820	10	$8.200	1 kilo	40	21
Crema de leche	$3.390	5	$16.950	1 litro	13	261
baileys	$11.890	2	$23.780	750 cc	10	1189
Queso laminado	$3.750	60	$225.000	500 gramos	10	375
Jamón	$1.890	60	$113.400	250 gramos	10	189
Cacao en polvo	$910	5	$4.550	150 gramos	60	15
Chocolate en tarro	$2.690	5	$13.450	560 gramos	70	38
Canela en polvo	$360	10	$3.600	15 gramos	10	36
Pan molde	$2.150	50	$107.500	752 gramos	10	215
Frutilla	$1.590	10	$15.900	1 kilo	4	398
Naranja	$1.500	10	$15.000	1 kilo	4	375
Arándano	$3.800	10	$38.000	1 Kilo	4	950
	$78.580	mensual	**$810.780**			**$4.643**

Total Costo Operacionales $ 66.873.360

Proyección de Costo 3% anual

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
$66.873.360	$68.879.561	$70.945.948	$73.074.326	$75.266.556

3.5. DEPRECIACIÓN

Corresponde al desgaste o la pérdida del valor contable de los activos fijos debido a su uso en el transcurso de los años. Para determinar la depreciación se usó la lineal, la vida útil contable para cada activo fijo se refiere a que el activo se encuentre en buenas condiciones para el desarrollo de sus funciones dentro de la empresa.

	Depreciación Tangibles									
								Valor Libro al		
Número	Item	Cantidad	Valor Unitario	Total	Años vida Útil	Depreciación Lineal	Valor libro al Xmo año	5to año	% Salvamento	Valor de salvamento
1	Juego de loza	3	$25.000	$75.000	4	$18.750	$1	$1	30%	$22.500
2	Cubiertos	3	$34.990	$104.970	6	$17.495	$1	$17.495	30%	$31.491
3	Platos servilleteros	18	$6.000	$108.000	4	$27.000	$1	$1	30%	$32.400
4	Hervidor	2	$25.000	$50.000	5	$10.000	$1	$0	30%	$15.000
5	Juguera	1	$58.000	$58.000	6	$9.667	$1	$9.667	30%	$17.400
6	Azucarero	9	$8.000	$72.000	3	$24.000	$1	$1	30%	$21.600
7	Servilletero	9	$7.000	$63.000	3	$21.000	$1	$1	30%	$18.900
8	Saleros	9	$5.000	$45.000	4	$11.250	$1	$1	30%	$13.500
9	Cuchillo	2	$21.990	$43.980	6	$7.330	$1	$7.330	30%	$13.194
10	Tostador	1	$20.000	$20.000	6	$3.333	$1	$3.333	30%	$6.000
11	Vasos largos	6	$25.000	$150.000	3	$50.000	$1	$1	30%	$45.000
12	Vasos Cortos	6	$24.990	$149.940	3	$49.980	$1	$1	30%	$44.982
13	Basurero	2	$30.000	$60.000	5	$12.000	$1	$0	30%	$18.000
14	Vitrina refrigerador	2	$32.000	$64.000	7	$9.143	$1	$18.285	30%	$19.200
15	Refrigerador	1	$220.000	$220.000	8	$27.500	$1	$82.500	30%	$66.000
16	Mesas	9	$52.900	$476.100	8	$59.512	$1	$178.537	30%	$142.830
17	Sillas	30	$25.000	$750.000	9	$83.333	$1	$333.333	30%	$225.000
18	Lamparas	4	$30.000	$120.000	6	$20.000	$1	$20.000	30%	$36.000
19	Máquina de café expreso	1	$260.000	$260.000	7	$37.143	$1	$74.285	30%	$78.000
20	Máquina expendedora de café	1	$350.000	$350.000	7	$50.000	$1	$100.000	30%	$105.000
		Sumatoria--->		$3.239.990		$548.432		$844.771		$971.997
								Valor Libro al		VALOR SALVAME

3.6. VALOR DE SALVAMENTO

Es el ingreso que genera la venta de los activos fijos, es parte de su costo que no se deprecia, porque es el precio que recibiría en la actualidad si el activo estuviera en la edad y condiciones que se esperan al final de su vida útil.

3.7. TASA DE DESCUENTO

Es lo que se llama un factor financiero cuya finalidad es la determinar el valor del dinero en el tiempo, para calcular el valor de un capital futuro y/o considerar proyectos de inversión.

3.8. FLUJO DE CAJA

Es un indicador de la liquidez de la empresa, si su importe es positivo, indica que la empresa tiene capacidad para afrontar pagos; que es solvente, si el flujo es negativo, significa que la empresa puede tener dificultades para cumplir sus obligaciones de pago. Los indicadores son el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), se considera un financiamiento del 50% y el 75%, se recurre a fuentes de financiamiento externas, como créditos instituciones bancarias.

FLUJO DE CAJA PURO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) INVERSIÓN INICIAL	-5.425.660					
(-) CAPITAL DE TRABAJO	-6.518.340					
(+) INGRESOS OPERACIÓN		61.200.000	67.473.000	74.385.675	82.006.155	90.409.355
(-) COSTOS		-66.873.360	-68.879.561	-70.945.948	-73.074.326	-75.266.556
(-) DEPRECIACIÓN		-548.432	-548.432	-548.432	-548.432	-548.432
(+) VALOR DE SALVAMENTO						971.997
(-) VALOR LIBRO						-844.771
(=) RESULTADO OPERACIONAL		-6.221.792	-1.954.993	2.891.295	8.383.397	14.721.593
(-) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR			-6.221.792	-1.954.993	0	0
(=) UTILIDAD BRUTA		-6.221.792	-8.176.785	936.303	8.383.397	14.721.593
(-) IMPUESTOS 27%		0	0	-252.802	-2.263.517	-3.974.830
(=) UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		-6.221.792	-8.176.785	683.501	6.119.880	10.746.763
(+) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR		0	6.221.792	1.954.993	0	0
DEPRECIACIÓN		548.432	548.432	548.432	548.432	548.432
(+) VALOR LIBRO						844.771
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						6.518.340
(=) FCN	-11.944.000	-5.673.360	-1.406.561	3.186.926	6.668.312	18.658.306
(=) FLUJO EN K0	-11.944.000	-4.913.410	-1.054.979	2.070.141	3.751.341	9.090.453
(=) PER_RECUP_IN	-11.944.000	-16.857.410	-17.912.389	-15.842.248	-12.090.907	-3.000.454
TASA DE DESCUENTO	15,5%					
VAN	-3.000.454					
TIR	10,4%					

3.9. FINANCIAMIENTO

Financiamiento 50 %

50%	Inversión Activo fijo + KT
Inversión tang. E intangible	5.425.660
Capital Trabajo	6.518.340
Total Inversión Inicial	**11.944.000**

50 % Crédito	5.972.000
n=	5
Tasa=	17,0%
CUOTA	1.866.631

Amortización

Periodo	Interés	Amortiz	Cuota	SALDO
0				5.972.000
1	1.015.240	851.391	1.866.631	5.120.609
2	870.503	996.128	1.866.631	4.124.481
3	701.162	1.165.470	1.866.631	2.959.011
4	503.032	1.363.600	1.866.631	1.595.411
5	271.220	1.595.411	1.866.631	0

Financiamiento 75 %

75%	Inversión Activo fijo + KT
Inversión tang. E intangible	5.425.660
Capital Trabajo	6.518.340
Total Inversión Inicial	**11.944.000**

75% Crédito	8.958.000
n=	5
Tasa=	18,0%
CUOTA	**2.864.570**

Periodo	Interés	Amortiz	Cuota	Saldo Cap
0				8.958.000
1	1.612.440	1.252.130	2.864.570	7.705.870
2	1.387.057	1.477.513	2.864.570	6.228.357
3	1.121.104	1.743.466	2.864.570	4.484.891
4	807.280	2.057.290	2.864.570	2.427.602
5	436.968	2.427.602	2.864.570	0

		1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA 50%						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) INVERSIÓN INICIAL	-5.425.660					
(-) CAPITAL DE TRABAJO	-6.518.340					
(+) PRESTAMO	5.972.000					
(+) INGRESOS		61.200.000	67.473.000	74.385.675	82.006.155	90.409.355
(-) COSTOS		-66.873.360	-68.879.561	-70.945.948	-73.074.326	-75.266.556
(-) DEPRECIACIÓN		-548.432	-548.432	-548.432	-548.432	-548.432
(-) INTERESES		-1.015.240,0	-870.503	-701.161,7	-503.031,9	-271.219,9
(+) VALOR DE SALVAMENTO						971.997
(-) VALOR LIBRO						-844.771
(=) RESULTADO OPERACIONAL		-7.237.032	-2.825.496	2.190.134	7.880.365	14.450.373
(-) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR			-7.237.032	-2.825.496	0	0
(=) UTILIDAD BRUTA		-7.237.032	-10.062.528	-635.363	7.880.365	14.450.373
(-) IMPUESTOS 27%		0	0	0	-2.127.699	-3.901.601
(=) UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		-7.237.032	-10.062.528	-635.363	5.752.667	10.548.772
(+) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR		0	7.237.032	2.825.496	0	0
DEPRECIACIÓN		548.432	548.432	548.432	548.432	548.432
(-) AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO		-851.391	-996.128	-1.165.470	-1.363.600	-1.595.411
(+) VALOR LIBRO						844.771
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						6.518.340
(=) FCN	-5.972.000	-7.539.991	-3.273.192	1.573.096	4.937.499	16.864.904
(=) FLUJO EN K0	-5.972.000	-6.504.971	-2.436.243	1.010.133	2.735.301	8.060.397
(=) PER_RECUP_IN	-5.972.000	-12.476.971	-14.913.214	-13.903.080	-11.167.779	-3.107.382

TASA DE DESCUENTO	15,91%
VAN	-3.107.382
TIR	9,1%

		1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA 75%						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) INVERSIÓN INICIAL	-5.425.660					
(-) CAPITAL DE TRABAJO	-6.518.340					
(+) PRESTAMO	8.958.000					
(+) INGRESOS		61.200.000	67.473.000	74.385.675	82.006.155	90.409.355
(-) COSTOS		-66.873.360	-68.879.561	-70.945.948	-73.074.326	-75.266.556
(-) DEPRECIACIÓN		-548.432	-548.432	-548.432	-548.432	-548.432
(-) INTERESES		-1.612.440	-1.387.057	-1.121.104	-807.280	-436.968
(+) VALOR DE SALVAMENTO						971.997
(-) VALOR LIBRO						-844.771
(=) RESULTADO OPERACIONAL		-7.834.232	-3.342.050	1.770.191	7.576.116	14.284.624
(-) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR			-7.834.232	-3.342.050	0	0
(=) UTILIDAD BRUTA		-7.834.232	-11.176.282	-1.571.859	7.576.116	14.284.624
(-) IMPUESTOS 27%		0	0	0	-2.045.551	-3.856.848
(=) UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		-7.834.232	-11.176.282	-1.571.859	5.530.565	10.427.776
(+) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR		0	7.834.232	3.342.050	0	0
DEPRECIACIÓN		548.432	548.432	548.432	548.432	548.432
(-) AMORTIZACIÓN PRÉSTAMO		-1.252.130	-1.477.513	-1.743.466	-2.057.290	-2.427.602
(+) VALOR LIBRO						844.771
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						6.518.340
(=) FCN	-2.986.000	-8.537.930	-4.271.131	575.157	4.021.708	15.911.718
(=) FLUJO EN K0	-2.986.000	-7.344.276	-3.160.353	366.080	2.201.892	7.493.747
(=) PER_RECUP_IN	-2.986.000	-10.330.276	-13.490.629	-13.124.549	-10.922.657	-3.428.910

TASA DE DESCUENTO	16,3%
VAN	-3.428.910
TIR	7,4%

Tabla Resumen			
	Puro	**50%**	**75%**
Tasa Dcto	15,5%	15,9%	16,3%
Van	-3.000.454	-3.107.382	-3.428.910
TIR	10,4%	9,1%	7,4%
PRI	no	no	no

3.10.- ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En el siguiente cuadro se muestra el análisis de sensibilidad aplicando un factor 1 para aumentar los ingresos de 10 en 10% durante 5 años. Para determinar el grado de sensibilidad se debe utilizar el flujo de caja Puro.

	1	2	3	4	5			
INGRESOS	61.200.000	67.473.000	74.385.675	82.006.155	90.409.355	FACTOR		MAX % A BAJAR
INGESOS_SENSIBLES	61.200.000	67.473.000	74.385.675	82.006.155	90.409.355	1	1,015555946	1,6%
	1	2	3	4	5			
COSTOS	-66.873.360	-68.879.561	-70.945.948	-73.074.326	-75.266.556	FACTOR		MAX % A SUBIR
COSTOS SENSIBLES	-66.873.360	-68.879.561	-70.945.948	-73.074.326	-75.266.556	1	0	-100,0%

INGRESOS
Subiendo
DE 10 EN 10%

		COSTOS SUBIENDO DE 10 EN 10%				
-3.000.454	1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5
1	-3.000.454	-23.916.969	-46.314.704	-69.658.902	-93.003.100	-116.347.299
1,1	16.178.307	-2.504.142	-23.249.331	-45.447.868	-68.792.067	-92.136.265
1,2	33.855.550	16.793.327	-2.007.830	-22.581.693	-44.581.033	-67.925.232
1,3	51.529.604	34.488.339	17.408.346	-1.511.518	-22.002.780	-43.800.914
1,4	69.203.659	52.162.394	35.121.129	18.023.365	-1.015.206	-21.523.056
1,5	86.877.713	69.836.448	52.795.183	35.753.919	18.638.385	-518.894
1,6	104.551.768	87.510.503	70.469.238	53.427.973	36.386.708	19.253.404
1,7	122.225.822	105.184.557	88.143.292	71.102.028	54.060.763	37.019.498
1,8	139.899.877	122.858.612	105.817.347	88.776.082	71.734.817	54.693.552

SENSIBILIDAD SOBRE FLUJO DE CAJA PURO						
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) INVERSIÓN INICIAL	-5.425.660					
(-) CAPITAL DE TRABAJO	-6.518.340					
(+) INGRESOS SENSIBLES		61.200.000	67.473.000	74.385.675	82.006.155	90.409.355
(-) COSTOS_SENSIBLES		-66.873.360	-68.879.561	-70.945.948	-73.074.326	-75.266.556
(-) DEPRECIACIÓN		-548.432	-548.432	-548.432	-548.432	-548.432
(+) VALOR DE SALVAMENTO						971.997
(-) VALOR LIBRO						-844.771
(=) RESULTADO OPERACIONAL		-6.221.792	-1.954.993	2.891.295	8.383.397	14.721.593
(-) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR			-6.221.792	-1.954.993	0	0
(=) UTILIDAD BRUTA		-6.221.792	-8.176.785	936.303	8.383.397	14.721.593
(-) IMPUESTOS 27%		0	0	-252.802	-2.263.517	-3.974.830
(=) UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO		-6.221.792	-8.176.785	683.501	6.119.880	10.746.763
(+) PÉRDIDA PERIODO ANTERIOR		0	6.221.792	1.954.993	0	0
DEPRECIACIÓN		548.432	548.432	548.432	548.432	548.432
(+) VALOR LIBRO						844.771
(+) RECUPERACION CAPITAL DE TRABAJO						6.518.340
(=) FCN	-11.944.000	-5.673.360	-1.406.561	3.186.926	6.668.312	18.658.306
(=) FLUJO EN K0	-11.944.000	-4.913.410	-1.406.561	3.186.926	6.668.312	18.658.306
(=) PER_RECUP_IN	-11.944.000	-16.857.410	-18.263.971	-15.077.045	-8.408.733	10.249.573

TASA DE DESCUENTO	15,5%
VAN	-3.000.454
TIR	10,4%
PRI	

4. CONCLUSIÓN

En el Proyecto de título realizado, se ha desarrollado un estudio de Prefactibilidad Técnico-Económico para la instalación de una cafetería en la ciudad de Curanilahue, aplicando el cálculo del VAN y el TIR del flujo puro se concluye que se debe reestudiar el Proyecto, ya que existen muchos costos y muy bajas ventas y al analizar el análisis de sensibilidad los primeros meses de funcionamiento los ingresos no cubren los costos por lo que hay que aumentar los ingresos de 10 en 10% concluyendo que no es rentable.