

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
SEDE VIÑA DEL MAR - JOSÉ MIGUEL CARRERA

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA INSTALACIÓN DE CAFETERÍA EN LA
CUIDAD DE QUIRIHUE (SUR DE CHILE)

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

Nombre Alumno:
Marcia Manríquez Olivares

Profesor guía:
Gabriel Jara Bulnes

2024

RESUMEN

El proyecto de cafetería es una iniciativa empresarial que implica la creación, operación y planificación de una serie de aspectos esenciales que van más allá de la gestión de una venta de café, se debe tener en cuenta diferentes componentes para que el proyecto tenga éxito, desde la selección de equipo hasta la planificación financiera y la gestión administrativa, componente esencial para una buena ejecución del negocio.

La gestión administrativa se convierte en la columna vertebral del proyecto, la estructura organizativa, procesos operativos son elementos que deben ser diseñados diligentemente para garantizar operaciones eficientes y un ambiente laboral bueno.

Podemos ver reflejada la gestión administrativa en la capacidad del proyecto para adaptarse a las demandas del mercado.

La planificación financiera es otra faceta crucial que implica la consideración detallada de las inversiones iniciales, los costos operativos y la proyección de ingresos. La inversión de capital de trabajo, que abarca desde la compra de insumos hasta los gastos diarios, requiere una cuidadosa estimación para garantizar la fluidez financiera y la continuidad operativa, además, los gastos de puesta en marcha los cuales engloban aspectos legales son esenciales para establecer una base sólida para el negocio.

Cabe señalar que los análisis de prefactibilidad técnica, de mercado y administrativa del proyecto se presentan como herramientas cruciales para evaluar la viabilidad. El análisis técnico se centra en la elección adecuada de equipo y eficiencia operativa, garantizando que la infraestructura y recursos técnico estén alineados con los objetivos del proyecto.

La selección de equipos es un pilar esencial del proyecto, la maquinaria específica, como es la elaboradora de café espresso, no solo influye en la calidad del producto final, sino que también impacta en la eficiencia operativa y la capacidad de producción de tazas por hora. La elección de los equipos y maquinarias se basa en su función práctica y su contribución a la diferenciación en el mercado.

Por otro lado, el análisis de mercado proporciona perspectivas valiosas sobre la demanda del consumidor, la competencia y las tendencias, orientando así las estrategias de comercialización y posicionamiento en el mercado.

Un aspecto no menor que se destaca en proyecto es la necesidad de asegurar el cumplimiento de regulaciones y normativas. Obtener licencias y patentes comerciales es un requisito legal esencial para poder operar un negocio en una ubicación específica y garantizar la conformidad con los estándares locales y nacionales de responsabilidad social.

Por otro lado, la inversión inicial que se precisa para este proyecto de cafetería en la ciudad de Quirihue es de 599 UF lo que representa un compromiso significativo pero crucial para el éxito del trabajo, además este capital abarca diversos aspectos esenciales para el funcionamiento y la viabilidad a largo plazo del negocio como son los activos fijos, gastos de puesta en marcha, capital de trabajo y permisos administrativos necesarios para el inicio de las operaciones.

En cuanto a la evaluación económica del proyecto, se identifica que el mejor escenario se presenta cuando se obtiene un flujo con financiamiento externo al 75%. Lo que resulta en un Valor Actual Neto de 1236 UF, resultado positivo el cual indica que el proyecto generará un retorno sobre la inversión inicial, capacidad de generar flujos efectivos, consistentes y crecientes a lo largo del tiempo.

ÍNDICE

RESUMEN	2
INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	11
1. DIAGNOSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	12
1.1 DIAGNOSTICO	12
1.1.1 Antecedentes Generales y específicos del proyecto.....	12
➤ Diferentes Tipos de Cafeterías	13
1.1.2 OBJETIVOS del proyecto.....	14
1.1.3 ANTECEDENTES cualitativos	14
➤ Tendencias de la industria del café para 2023	14
➤ Qué es un café de especialidad	16
➤ Tipo de grano de Café.....	17
➤ Atributos por los que se juzga un buen Café	18
1.1.4 Contexto de Desarrollo del proyecto	19
1.1.5 Tamaño del proyecto.....	20
1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto	21
1.2 METODOLOGÍA.....	22
1.2.1 DEFINICIÓN de Situación sin proyecto.....	22
1.2.2 Definición de Situación con proyecto.....	22
1.2.3 Método para medición de beneficios y costos.....	23
1.2.4 Indicadores y criterios de evaluación	23
1.2.5 ESTRUCTURA de evaluación del proyecto	25
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	27
2.1 Definición del Producto.....	28
2.2. Análisis de la Demanda actual y futura	28
1º Pregunta: ¿Suele tomar café?	29
2º Pregunta: ¿Cuándo asiste a una cafetería, generalmente lo hace con?	29
3º Pregunta: ¿Cuántas veces a la semana asiste a una cafetería?.....	30
4º Pregunta: ¿cuáles son los principales motivos por los que vas a una cafetería?	30
5º Pregunta: ¿Cuáles son los productos que te gustaría que ofreciera la cafetería?	31
6º Pregunta: ¿Porque regresaría con frecuencia a una cafetería?	32
7º Pregunta: ¿Cuánto suele gastar en una visita a una cafetería?.....	32
8º Pregunta: ¿Cuál es tu rango de edad?.....	33
2.2.1 Características Sociales.....	34
2.2.2. Proyección 2023	34
2.2.3. Mercado potencial a cubrir	35

2.3 Variables que afectan la Demanda	37
2.4 Análisis de la oferta actual y futura	38
2.5. Comportamiento del mercado	39
2.5.1 Cinco fuerzas de Porter	40
2.6 Determinación de niveles de precio y proyecciones	42
2.6.1 Mercado potencial a cubrir	42
2.7 Análisis DE LOCALIZACIÓN	44
2.7 Análisis del sistema de comercialización	46
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA	48
3.1. Descripción y Selección de Procesos	49
3.2 Diagrama de Flujo de Proceso	50
3.3 Selección de Equipos	51
3.3.1. Equipos del proyecto	51
3.3.2 Equipos de Operación	52
3.4 PROYECTOS Complementarios	56
3.5 LAY-Out	56
3.6 Determinación de Insumos, Productos y Subproductos	57
3.6.1 Insumos	57
3.7 Flexibilidad y Rendimiento	59
3.8 Consumo de Energía	59
3.9 PROGRAMAS de Trabajo; Turnos y gastos del personal	60
3.10 Personal de Operaciones, Cargos, Perfiles y Sueldos	60
3.11 Inversiones en equipo y edificación	63
3.12 INVERSIONES en Capital de Trabajo	64
3.12.1 Ingresos	65
3.14 COSTOS de Operacionales Mensuales y Anuales	67
3.15 Costos de instalación y puesta en marcha	68
3.16 COSTOS de imprevistos	68
3.17 TABLA Resumen de Inversión Inicial	69
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL	70
4.1 PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA	71
4.1.1 Personal	71
4.1.2. EstructÚra organizacional	71
4.1.3 Sistema de información administrativos	72
4.1.4 Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos	72
4.1.5 Gastos en Personal	73
4.2 PREFACTIBILIDAD LEGAL	73
4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional	73

4.2.2 Políticas de Desarrollo Industrial	74
4.2.3 Aspecto Legales del Giro del Proyecto	74
4.2.4 Incentivos	75
4.2.5 Aspectos Laborales	75
4.2.6 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente	76
4.3 PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA	76
4.3.1 Relación entre los inversionistas	76
4.3.2 Estructura societaria	76
4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria	78
4.4 PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA	79
4.4.1 Sistema Tributario y Mecanismo de determinación de Gasto en impuesto	79
4.5 PREFACTIBILIDAD FINANCIERA	79
4.5.1 Fuentes de Financiamiento	79
4.5.2 Inversionistas	80
4.5.3 Instituciones Crediticias	80
4.5.4 Leasing	81
4.5.5 Costos de Financiamiento	82
4.6 PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL	82
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA	83
5.1 CONSIDERACIONES A USAR	84
5.1.1 Horizonte del proyecto	84
5.1.2 Tasa de Descuento	84
5.3 MONEDA A UTILIZAR	87
5.4 Impuestos	88
5.5 Depreciaciones	88
5.6 Reinversiones	89
5.7.1 Ingresos	89
5.2 PROYECTO PURO	90
5.2.1 Flujo de caja sin financiamiento externo	90
5.2.2 rentabilidad del pROYecto cp	91
5.3 PROYECTOS CON FINANCIAMIENTO EXTERNO	92
5.3.1 Flujo de caja con financiamiento Externo 50%	92
5.3.2 rentabilidad del poryecto financiado al 50%	93
5.3.3 Flujo de caja con financiamiento Externo 75%	94
5.3.4 rentabilidad del poryecto financiado al 75%	95
5.4 SENSIBILIZACIONES	96
5.4.1 sensibilización de Precio	96
5.4.2 sensibilización de COSTOS	97
CONCLUSIONES	99

BIBLIOGRAFIA	101
ANEXO 1	104
Anexo 2 Financiamiento al 50%	108
Anexo 3 Financiamiento al 75%	109

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1 Pregunta N° 1 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	30
Gráfico 2.2 Pregunta N° 2 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	30
Gráfico 2.3 Pregunta N° 3 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	31
Gráfico 2.4 Pregunta N° 4 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	31
Grafico 2.5 Pregunta N° 5 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	32
Gráfico 2.6 Pregunta N° 6 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	33
Gráfico 2.7 Pregunta N° 7 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	33
Gráfico 2.8 Pregunta N° 8 encuesta de consumo y preferencias en cafeterías	34
Gráfico 2.9 Proyección venta anuales empresa bajo código 561 SII, comuna Quirihue	37
Gráfico 5.1 Sensibilización de precio en función del VAN	97
Gráfico 5.2 Sensibilización de costos en función del VAN	98

ÍNDICE DE IMÁGENES

Figura 1.1 Ganancias del mercado del café 2012-2015	16
Figura 1.2 Escala de calidad del café	17
Figura 1.3 Tipo de grano de café	18
Figura 2. 1 Cinco Fuerzas de Porter	40
Figura 2. 2 Mapa de Quirihue	45
Figura 3. 1 Diagrama de Flujo	51
Figura 3. 2 Layout	57
Figura 4. 1 Organigrama	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Grupos socioeconómicos en Chile	26
Tabla 2.2 Crecimiento demográfico de población	26
Tabla 2.3 Registro de empresas en SII	27
Tabla 2.4 Productos consumidos en cafeterías	44
Tabla 3.1 Equipamiento Total del proyecto	42
Tabla 3.2 comparación de Maquinas de café espresso	44
Tabla 3.3 Costos de Insumos Totales del Proyecto	47
Tabla 3.4 Consumo de energía y servicios	48
Tabla 3.5 Sueldos de Trabajadores	51
Tabla 3.6 inversión de Equipos	52
Tabla 3.7 Ingreso Optimo	53
Tabla 3.8 Capital de trabajo Método Máximos Acumulados	54
Tabla 3.9 Capital de Trabajo	54
Tabla 3.10 Costos Operacionales	54
Tabla 3.11 Gastos Puesta en marcha	55
Tabla 3.12 Costos de Imprevistos	56
Tabla 3.13 Resumen Inversión Inicial	56
Tabla 4.1 Gastos Societarios	65

Tabla 5. 1Tasa libre de Riesgo	85
Tabla 5. 2 Tasa de rentabilidad del Mercado(IPSA)	85
Tabla 5. 3 Prima de Riesgo	87
Tabla 5. 4 Calculo de Depreciación	88
Tabla 5. 5 Ingresos de Proyecto	89
Tabla Resumen Costos Fijos	89
Tabla Resumen Costos Variables	90
Tabla 5. 6 Flujo de Caja sin Financiamiento Externo	91
Tabla 5. 7 Indicadores Económicos Proyecto sin Financiamiento	91
Tabla 5. 8 Amortización con Financiamiento Externo 50%	92
Tabla 5. 9 Flujo de Caja con Financiamiento Externo 50%	93
Tabla 5. 10 Indicadores Económicos Proyecto 50%	93
Tabla 5. 11 Amortización con Financiamiento 75%	94
Tabla 5. 12 Flujo de Caja con Financiamiento Externo 75%	95
Tabla 5. 13 Indicadores Económicos Proyecto 75%	95
Tabla 5. 14 Resumen de Indicadores Económicos del Proyecto	96
Tabla 5. 15 Sensibilización de Precios	96
Tabla 5. 16 Sensibilización de Costos	97

INTRODUCCIÓN

En el ámbito de la gestión empresarial y la planificación estratégica, cada proyecto representa un desafío singular que requiere una planificación meticulosa, análisis y ejecución. En este contexto, ha surgido un proyecto para establecer una cafetería en la ciudad de Quirihue, este plan no solo encarna objetivos y metas, sino también el producto de dedicación hacia la innovación y la búsqueda de soluciones efectivas.

En el encantador entorno de Quirihue, donde la hospitalidad se mezcla con la tradición en una pequeña ciudad chilena, surge un proyecto que promete experiencias únicas a través de aromas y sabores. En este rincón acogedor, se fusiona la pasión por el café de especialidad y la elegancia del té para dar vida a una cafetería excepcional en donde la realización de un Plan de Negocios se hace necesaria para respaldar y planificar la implementación.

Este proyecto tiene como objetivo no solo satisfacer a clientes exigentes, sino también convertirse en un lugar de encuentro, un oasis de tranquilidad y un impulsor de innovación en la comunidad. Su visión es proporcionar una experiencia culinaria y sensorial incomparable, donde la atención al detalle y la calidad de los productos se combinan para crear momentos memorables.

No se aspira únicamente a ser una simple cafetería, sino a ser un espacio donde se celebren los placeres sencillos de la vida, donde cada taza cuente una historia y donde los lazos entre las personas se fortalezcan con cada sorbo.

La cafetería no solo se centra en servir café y té, sino en promover una cultura de aprecio por la buena compañía, el arte de la conversación y la exploración de nuevos sabores, un viaje gastronómico y sensorial, mientras se exploran las delicias que se ofrecerán y se comparten momentos de calidez en una acogedora cafetería que busca traer nuevos sabores y calidad a la ciudad de Quirihue.

El presente estudio de prefactibilidad se centra en la evaluación de la viabilidad de proyecto, inicia con un análisis detallado de entorno externo e interno, abordando factores que impactan en la viabilidad del negocio. El objetivo del estudio es la estimación y evaluación preliminar del proyecto.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNOSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1.1 DIAGNOSTICO

1.1.1 ANTECEDENTES GENERALES Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

En los últimos años, el auge del consumo de café en Chile ha experimentado un crecimiento notable, marcado por una evolución en las preferencias y expectativas de los consumidores. Este fenómeno se ha reflejado especialmente en las ciudades más pobladas del país, donde el surgimiento de tiendas y cafeterías gourmet ha contribuido a diversificar la oferta y a elevar los estándares de calidad en la industria cafetera.

A diferencia de años anteriores, el consumidor chileno ha mostrado una sofisticación en sus preferencias, demostrando una clara tendencia por productos elaborados con ingredientes de alta calidad. Este cambio de mentalidad del consumidor ha generado una demanda creciente de experiencias más exclusivas y diferenciadas, marcando así una búsqueda de cafeterías que ofrezcan productos y servicios de alta calidad.

Adicionalmente, las tendencias del café helado, con opciones como los Frapuccinos, ha ganado terreno y se han convertido en las preferidas por un segmento considerable de consumidores. Este fenómeno refleja la adaptabilidad de la oferta a las cambiantes preferencias del público, evidenciando la importancia de la innovación en la industria.

Las reconocidas cadenas internacionales, como Starbucks, Juan Valdés y Dunkin Donuts, han contribuido a la difusión y popularización del consumo del café en Chile, proporcionando opciones variadas y adaptadas a los gustos locales. Sin embargo, la concentración de estas cadenas en las ciudades más grandes ha dejado un espacio en el mercado para el surgimiento de locales que buscan destacarse por su exclusividad y calidad, es aquí donde nace la idea de implementación de una cafetería en la ciudad de Quirihue que contenga todas las características antes mencionadas, para que el cliente viva una experiencia única.

En este contexto, las cafeterías han evolucionado para convertirse en espacios ideales para aquellos que buscan disfrutar de una experiencia completa, ya sea mediante la degustación de un buen café o té, acompañado de exquisitos dulces, tortas o sándwiches. Cabe mencionar que la ambientación, decoración y oferta gastronómica se han vuelto elementos claves para atraer y retener a clientes que buscan no solo una bebida de calidad sino también un ambiente acogedor y distintivo.

➤ Diferentes Tipos de Cafeterías

En Chile la diversidad en el mundo de las cafeterías refleja la preferencia y estilos diferentes de consumidores. Se pueden describir algunos de los tipos más comunes de cafeterías que se encuentran en el país:

- **Cafeterías Gourmet:**

- Establecimientos que se destacan por ofrecer cafés de alta calidad, con granos seleccionados y métodos de preparación especializados.
- Menús diferentes que incluyen opciones de café de origen, métodos de extracción alternativos y alimentos de calidad.

- **Cadenas Internacionales:**

- Marcas reconocidas a nivel mundial, como Starbucks, Juan Valdés, Dunkin Donuts y Marley Coffe que han establecido presencia en Chile.
- Estos locales ofrecen una variedad de bebidas, desde cafés clásicos hasta opciones más elaboradas, junto con productos complementarios como bollería y sándwich.

- **Cafeterías Independientes:**

- Negocio que destacan por su autenticidad y enfoque en la comunidad. Suelen ofrecer ambientes acogedores y originales, con menús personalizados y énfasis en la conexión con los clientes locales.
- Basados en diversas temáticas desde libros y arte hasta música o flores. Reflejan la pasión de los propietarios por intereses particulares, creando experiencias únicas.

- **Cafeterías de Especialidades:**

- Tienen un enfoque en técnicas avanzadas de preparación de cafés, como el latte art y métodos de extracción manuales.
- Personal altamente capacitado en la selección y preparación de cafés especiales.

- **Cafeterías de Temporada:**

- Establecimientos que ajustan su oferta según las estaciones del año, presentando bebidas y alimentos correspondientes al periodo. Como ejemplo se pueden incluir

café helado en verano, especialidades de cafés en invierno y preparaciones con frutas de estación.

Todas las categorías anteriormente mencionadas representan solo una fracción de la diversidad que caracteriza el escenario de las cafeterías en nuestro país.

La evolución constante y la adaptación a las preferencias de los consumidores llevan a la creación de un mercado cafetero dinámico.

1.1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Objetivo General

El objetivo principal del proyecto es crear un negocio de cafetería en la Ciudad de Quirihue, ciudad ubicada en la VIII región de Chile.

- Objetivos Específicos

- * Diseñar un menú atractivo y diversificado
- * Elaborar y comercializar amplia gama de cafés y derivados, incluyendo té e infusiones
- * Seleccionar y adquirir equipamiento de calidad.
- * Establecer relaciones con proveedores locales
- * Constituir legalmente el negocio, con toda la documentación y registros necesario.

1.1.3 ANTECEDENTES CUALITATIVOS

- Tendencias de la industria del café para 2023

La industria del café en estos momentos para Chile se encuentra inmersa en un entorno dinámico y en constante evolución, caracterizado por diversas tendencias que marcan la pauta para el sector. Estas tendencias reflejan la creciente sofisticación de los consumidores y búsqueda de experiencias diferentes más allá de la ingesta de café.

Las proyecciones del consumo de café en Chile, como la situación económica y las nuevas demandas de precios podrían estar influenciadas por diversos factores que se entrelazan

con las dinámicas globales y locales. Algunos aspectos relevantes en el escenario económico y el consumo de café en nuestro país son los siguientes:

* Continuo crecimiento del consumo de café:

- Se espera que la demanda de café continúe experimentando un crecimiento sostenido como lo viene haciendo desde hace años anteriores, impulsado por la cultura cada vez más fuerte por disfrutar de bebidas a base de café, nuevas tendencias y diferentes experiencias que las cafeterías ofrecen a los consumidores.
- Por otro lado, las cambiantes preferencias del consumidor como demanda de café de especialidades, opciones de café de origen y productos más saludables.

* Impacto de la inflación y alto costo de vida:

- El escenario económico, marcado por la inflación del último año y el alto costo de la vida, puede influir en las estrategias de fijación de precios de las cafeterías. Es probable que los consumidores sean más sensibles a los precios, lo que podría impulsar a las cafeterías a encontrar un equilibrio entre ofrecer productos de calidad y mantener precios accesibles.

* Enfoque en la experiencia del consumidor:

- Existen cada vez más en Chile cafeterías centradas en proporcionar experiencias excepcionales a los clientes, la creación de ambientes acogedores, la atención personalizada y la diferenciación a través de servicios y productos únicos podrían ser estrategias claves.

Como antes se mencionó, existe en Chile, un escenario económico caracterizado por la inflación, donde se proyecta cambios en las ofertas de productos como son las bebidas calientes y refrescos, según los informes de Euromonitor, la principal fuente global de estudios de mercado. Además, se prevé que las variedades de cafés de alta calidad conservaran su fortaleza comercial gracias a su prestigio y reputación en términos de calidad, asegurando la lealtad de sus consumidores dispuestos a invertir más en una experiencia de calidad.

No obstante, ha surgido en este nuevo escenario opciones más asequibles durante el transcurso del año 2022 se incrementó las ventas de marcas nuevas, gracias a sus tarifas más accesibles.

Se anticipa una tendencia hacia el regateo de precios a la baja y una preferencia por ofertas

promocionales, aunque no se ha observado una disminución en la calidad del café. Al parecer, el sabor y calidad del producto seguirán siendo fundamentales a la hora de elegir una bebida.

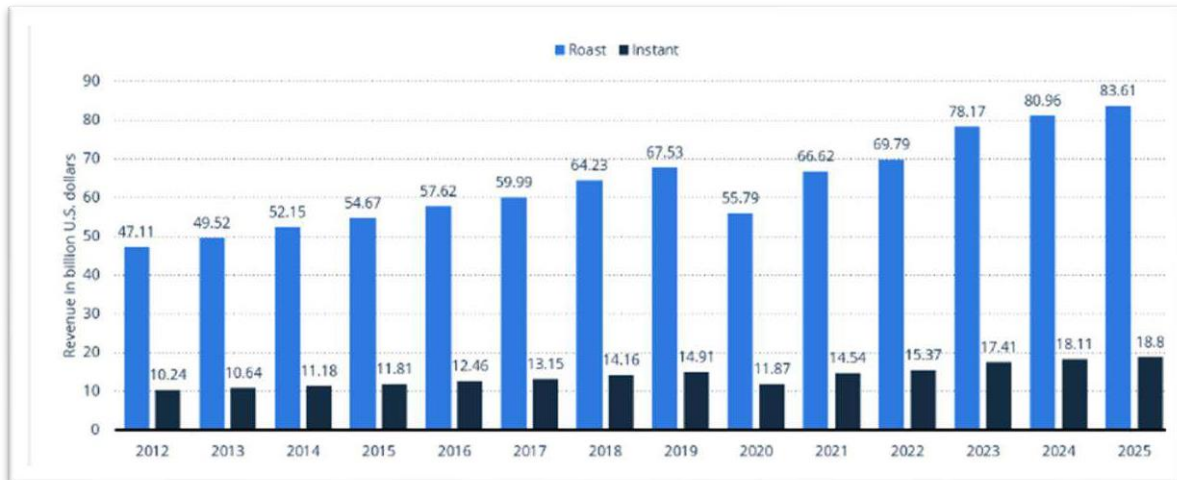


Figura 1.1 Ganancias del mercado del café 2012-2015

Fuente: Tendencias de la industria del café para 2023, cablevey.com

➤ Qué es un café de especialidad

Los cafés de especialidad se distinguen por ser productos que se originan a partir de granos de café de alta calidad, cultivados en regiones específicas que ofrecen condiciones climáticas y geográficas propicias para el desarrollo óptimo de los granos. Estos cafés se caracterizan por sus perfiles de sabor únicos y complejos, resultado de factores como la altitud, el tipo de suelo, el clima y las prácticas de cultivo especializadas.

En el ámbito sensorial, los cafés de especialidad buscan ofrecer experiencias distintas, destacando notas específicas de sabor, aroma y cuerpo que reflejan las características de la región de origen. Estos productos suelen ser apreciados por consumidores que buscan una experiencia más delicada que valoran la artesanía y la diversidad de sabores en su taza de café.

Esta cultura de cafés de especialidades ha ganado relevancia en todo el mundo creando una comunidad global de amantes del café que aprecian la singularidad y calidad excepcional de estos productos.



Figura 1.2 Escala de calidad del café

Fuente: escala de calidad de café

➤ Tipo de grano de Café.

Existen diferentes tipos de variedades de granos de café, pero si se habla de las variedades más prominentes destaca el Arábica y Robusta, cada uno con características distinta que influyen en su sabor, aroma y perfil sensorial.

- **Café Arábica:** es conocido por ser la variedad de mayor calidad y preferencia en el mercado. Originario de las regiones montañosas de Etiopia, este grano de café se cultiva a altitudes elevadas, lo que contribuye a su sabor más suave y complejo. Estos granos tienen entre 1% y el 1.5% de cafeína, con una acidez más brillante con notas de sabor que pueden variar desde afrutadas y florales hasta dulces y suaves. La naturaleza delicada del café Arábica lo hace propicio para la producción de cafés de especialidad, donde se valora la complejidad de los perfiles de sabor.

- **Café Robusta:** esta variedad como su nombre lo indica, es conocido por su robustez y resistencia a condiciones climáticas adversas. Originario de África occidental, este grano de café se cultiva en regiones de menor altitud y clima más cálidos. Los granos tienden a tener un sabor más fuerte, con notas más terrosas, amargas y a menudo más pronunciadas en cafeína entre el 2% y el 2.7%. Este tipo de café se utiliza comúnmente en mezclas de espresso y cafés instantáneos debido a su carácter más intenso y su capacidad para producir una crema más espesa.



Figura 1.3 Tipo de grano de café

Fuente: Bonka, amor por el café

➤ Atributos por los que se juzga un buen Café

Existen diferentes propiedades por los que consumidores de café eligen diferentes tipos, algunos de estos son:

- **Sabor:** Un buen café se distingue por su sabor equilibrado y complejo. Se evalúan notas que van desde las afrutadas y florales hasta las más terrosas, dependiendo de la variedad y región de cultivo, como se mencionó en el apartado anterior. La ausencia de sabores desagradables como la acidez excesiva o la amargura dominante, contribuyen a la calidad del café.

- **Aroma:** El aroma de un café de calidad es cautivador y distintivo. Se buscan notas aromáticas frescas y pronunciadas que complementen el sabor. Los cafés con aromas sutiles y agradables, como notas frutales o toques especiados, son identificados de una buena calidad.

- **Cuerpo:** El cuerpo se refiere a la sensación en la boca al beber el café, que puede ser ligero, medio o completo. Un buen café tiene un cuerpo que se ajusta a su perfil de sabor, proporcionando una experiencia sensorial completa. La consistencia y textura en la boca son atributos apreciados.

- **Acidez:** La acidez en el café no se refiere al sabor ácido, sino a la frescura y viveza que aporta al perfil. Una acidez equilibrada realza la complejidad del café, evitar la excesividad de esta es esencial para lograr una bebida bien equilibrada y agradable.

- **Aftertaste:** También llamado retrogusto, es la impresión que deja el café después de haber sido ingerido. Un buen café de calidad tiene un aftertaste duradero y agradable que

resalta las notas distintivas del sabor. La persistencia de sabores positivos es un indicador de calidad.

- **Frescura:** este atributo es crucial para apreciar plenamente el café. Los granos recién tostados y almacenados correctamente preservan su calidad. Un café fresco exhibe características más pronunciadas y ofrece una experiencia más satisfactoria en la taza.

1.1.4 CONTEXTO DE DESARROLLO DEL PROYECTO

En la última década, la actividad emprendedora en Chile ha experimentado una notable evolución, reflejando una serie de tendencias y cambios en el entorno empresarial del país.

En el 2020, el ecosistema emprendedor chileno se enfrentó a desafíos inesperados, como la pandemia de COVID-19, muchas empresas tuvieron que adaptarse rápidamente, impulsando la adopción de tecnologías digitales y modelos de negocio en línea. Sin embargo, se observó una disminución en la creación de nuevas empresas debido a la incertidumbre económica.

Para el periodo 2022-2023 con la reapertura gradual de la economía y el avance de la vacunación, la actividad emprendedora en Chile ha mostrado signos de recuperación. Además, se ha observado una tendencia a la diversificación de los emprendimientos, con un enfoque en sectores como la sostenibilidad, la salud y alimentación. La colaboración entre emprendedores y el acceso a financiamiento han sido factores clave para impulsar esta fase de recuperación y crecimiento.

En Chile la tendencia dice que el principal motivo para convertirse en emprendedor es el factor "necesidad" y según los datos entregados por el gobierno en el informe de finanzas públicas del cuarto trimestre del 2022 se estima que la actividad económica comenzará a mostrar signos de crecimiento a partir del segundo trimestre de 2023.

Entre otros indicadores, se destaca una disminución del Producto Interno Bruto (PIB) del 0,7% y un Índice de Precios al Consumidor (IPC) del 4% para el mes de diciembre. Asimismo, se anticipa que la tasa de inflación experimentará un descenso a lo largo del año 2023.

En relación con este contexto económico, la mayoría de las proyecciones apuntan hacia una recesión. En este sentido, se espera una disminución en la actividad económica durante el segundo y tercer trimestre, lo que podría dar lugar a desafíos en términos de solvencia y empleo.

Por otro lado, la idea de implementar una cafetería es una buena opción de negocios para emprender ya que implica una inversión más baja en comparación con la apertura de un restaurante.

La región del Biobío, con su hermoso entorno natural y su creciente población, ofrece un atractivo y prometedor escenario para emprender un negocio propio. Existen varias razones para considerar esta oportunidad en una región con una oferta limitada de cafeterías de lujo o de renombre.

En primer lugar, la relativa escasez de competencia en el mercado de cafeterías brinda la posibilidad de llenar un nicho que puede estar desatendido. Esto permite a los emprendedores destacar y diferenciarse, ofreciendo una experiencia única y de alta calidad a los residentes y visitantes de la región.

Además, la creciente tendencia hacia la búsqueda de lugares acogedores y con encanto para disfrutar de una buena taza de café, así como espacios para socializar o trabajar, respalda la viabilidad de una cafetería en esta ciudad. Aquí, los emprendedores pueden crear un ambiente distintivo que atraiga a una clientela diversa, desde estudiantes y profesionales hasta amantes del café y turistas.

Otra ventaja es la posibilidad de utilizar ingredientes locales y productos frescos, lo que puede fortalecer la conexión con la comunidad promoviendo lealtad entre los clientes locales.

Por otro lado, el hecho de instalar una cafetería en una región menos saturada de competidores puede reducir los costos iniciales y permitir un crecimiento más sostenible a lo largo del tiempo. Además, el apoyo de la comunidad y la oportunidad de contribuir al desarrollo económico local son aspectos gratificantes de emprender en una región diferente.

1.1.5 TAMAÑO DEL PROYECTO

El proyecto de la cafetería se clasifica como una pequeña empresa debido a la proyección de ingresos anuales netos de ventas y servicios que no superan las 25,000

Unidades de Fomento (UF). Esta categorización está en línea con las regulaciones y estándares empresariales en Chile, que diferencian entre pequeñas, medianas y grandes empresas según sus ingresos anuales.

La elección de esta categoría tiene también alcances importantes en términos de regulaciones, impuestos y acceso a ciertos beneficios y apoyos gubernamentales dirigidos a empresas de tamaño pequeño, lo que puede contribuir al crecimiento y éxito en el mercado.

1.1.6 IMPACTOS RELACIONADOS CON EL PROYECTO

Los impactos relacionados con este proyecto pueden ser tanto positivos como negativos dependiendo como se enfoque el tema.

Dentro de los impactos positivos con la implementación de este proyecto, es que se podrán crear nuevos empleos para la comunidad local, reduciendo tasas de desempleo mejorando la vida de las personas.

Además, la inversión del proyecto podría estimular el crecimiento económico de la comuna, aumentando la actividad comercial y atrayendo inversión adicional a la ciudad de Quirihue, ya que se podrían crear alianzas con otras pymes u otras empresas interesadas, además de beneficios para trabajadores de diferentes áreas.

Cabe destacar que, el proyecto podría tener un impacto positivo, produciendo fuente de trabajo, promoviendo la producción local y así aumentando el trabajo en la comunidad.

1.2 METODOLOGÍA

1.2.1 DEFINICIÓN DE SITUACIÓN SIN PROYECTO

El marco actual de la situación gastronómica en la ciudad de Quirihue, se evidencia una carencia notable en cuanto a establecimientos especializados en café y opciones culinarias innovadoras, la escasa presencia de cafeterías se limita a 4 locales de restaurantes y carros de comida y bebidas, sin abordar completamente las necesidades y preferencias de una comunidad con ansias de nuevas experiencias gastronómicas.

Particularmente, destaca la ausencia de un espacio que ofrezca bebidas a base de café que están de moda como son los renombrados Frapuccinos, te helados de diferentes sabores, malteadas y una diversidad de alimentos típicos de ciudades más grandes como diferentes tipos de croissant y bollerías dulces y salados, esta carencia no solo representa una oportunidad estratégica para la introducción de un proyecto innovador, si no también refleja una necesidad no satisfecha en la oferta local que puede ser aprovechada por la elaboración de un proyecto de una cafetería local.

1.2.2 DEFINICIÓN DE SITUACIÓN CON PROYECTO

La introducción de un proyecto de cafetería en la ciudad de Quirihue podría cambiar la situación en el mercado local al aumentar la competencia, diversificar la oferta de productos y cambiar las preferencias de consumo. Esto podría impulsar un mayor interés en el café de especialidad y el té de alta calidad en la comunidad local, lo que podría beneficiar el negocio y al mercado en general.

Este cambio en la oferta no solo brindará a los residentes la oportunidad de explorar sabores y texturas innovadoras de tendencias contemporáneas, si no también elevará el estándar de las opciones.

Por otro lado, se cree que el proyecto puede incentivar el turismo ya que personas de otras ciudades vendrían a disfrutar de nuestros productos cuando quieren conocer hermosos lugares de la región.

Es importante también realizar una estrategia de entrada al mercado cuidadosamente planificada y considerar cómo el proyecto se diferenciará de la competencia para tener éxito en este entorno.

1.2.3 MÉTODO PARA MEDICIÓN DE BENEFICIOS Y COSTOS

Los beneficios proyectados durante la fase operativa del proyecto se derivan principalmente de una fuente clave. Se generan ingresos a través de la creación y venta de café y alimentos, lo que implica la elaboración de productos relacionados con la cafetería, como diferentes tipos de bebestibles a base de café que los clientes pueden disfrutar durante su visita.

Es importante destacar que, en esta etapa, no se anticipan ingresos significativos de otras fuentes de servicios complementarios, ya que el enfoque principal de la cafetería se centra en la venta de productos relacionados con la cafetería y en brindar experiencias únicas a los clientes.

En cuanto a los costos asociados al proyecto, estos abarcan una variedad de aspectos. En primer lugar, se incluyen los costos relacionados con la inversión inicial, que comprenden la adquisición o adecuación de la infraestructura, la adquisición de equipamiento necesario para el funcionamiento de la cafetería y los gastos asociados con la puesta en marcha del proyecto. Además, está pensado reservar un capital de trabajo para asegurar el funcionamiento fluido de la cafetería en sus primeros meses de operación.

Los costos operativos continuos comprenden varios elementos, como los gastos de personal y remuneraciones para los empleados, la adquisición de insumos necesarios para la preparación de productos, los servicios públicos como electricidad y agua, y otros gastos operativos generales.

1.2.4 INDICADORES Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para evaluar la viabilidad financiera y la rentabilidad del negocio de implementar una cafetería en Quirihue, se puede utilizar varios indicadores financieros y métodos de análisis. Algunos de los indicadores que se utilizarán en este proyecto pueden incluir:

* **Tasa interna de retorno (TIR):** Calcula la tasa de rendimiento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo futuros con la inversión inicial.

- El criterio será, un TIR mayor que tasa de descuento indicara que el proyecto es rentable.

* **Valor Actual Neto (VAN):** Calcula el valor presente de los flujos de efectivo futuros descontados a una tasa de descuento específica.

- Criterio será, VAN positivo significa que el proyecto genera un valor adicional, lo que lo hace atractivo desde una perspectiva financiera.

* **Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI):** indica el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial a través de los flujos de efectivo generados por el proyecto.

- El criterio del PRI es menor o igual que el periodo de evaluación del proyecto.

* **Flujo de Caja Neto (FCN):** Representa los flujos de efectivo generados por el proyecto después de deducir todos los costos y gastos.

- Un flujo de caja neto positivo indica que el negocio es solvente y puede cubrir sus compromisos financieros.

* **Relación Beneficio-Costo (B/C):** Este indicador compara el valor presente de los beneficios con el valor presente de los costos.

- Una relación B/C superior a 1 indica que el proyecto es beneficioso desde el punto de vista financiero.

* **Índice de VALOR Actual Neto (IVAN):** es una métrica financiera que indica la rentabilidad de un proyecto, compara el valor VAN de los flujos de efectivo con la inversión inicial.

- Un IVAN superior a 1 sugiere que el proyecto generará valor adicional más allá de la inversión inicial.

Estos indicadores ayudarán a evaluar la rentabilidad y la viabilidad financiera del negocio que se quiere implementar. Es importante realizar proyecciones financieras detalladas y utilizar estos indicadores para tomar decisiones informadas sobre la inversión y la gestión del negocio.

1.2.5 ESTRUCTURA DE EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Cada proyecto de esta magnitud requiere una serie de elementos fundamentales para garantizar su éxito. La clave reside en llevar a cabo un análisis minucioso en todas las áreas implicadas, lo que permitirá tomar decisiones bien fundamentadas y forjar una estrategia robusta para el negocio. Dentro de las cuales se encuentra:

- Diagnóstico y Metodología:

- Esta etapa ayuda a definir la estrategia general del proyecto y el enfoque a seguir. Su objetivo es establecer una hoja de ruta para la implementación y operación del negocio.

- Análisis del Mercado, Demanda y Oferta:

- Este análisis evalúa el mercado local y su capacidad para absorber tu oferta de productos y servicios. Su objetivo es comprender el entorno competitivo y las oportunidades de negocio.

Hay que investigar la demografía local, el comportamiento del consumidor, las tendencias de consumo de café y té en la zona, la competencia existente (las 1 o 2 cafeterías mencionadas previamente), así como las oportunidades de mercado no atendidas para lograr estimar la demanda para el proyecto.

- Estudio Técnico:

- El estudio técnico se enfoca en los aspectos operativos y logísticos del negocio. Su objetivo es asegurarse de que la cafetería pueda funcionar de manera eficiente y efectiva, incluye el diseño del local, la elección y el mantenimiento de equipos y maquinaria, la obtención de proveedores confiables de café, té y otros productos, y la planificación de la producción. Además se debe estimar los costos iniciales y operativos asociados al proyecto.

- Estudio Legal:

- El estudio legal se enfoca en los aspectos legales y regulatorios del proyecto. Su objetivo es garantizar que el negocio cumpla con todas las leyes y regulaciones aplicables.

En esta parte del trabajo se debe abordar cuestiones legales como la elección de la estructura empresarial (por ejemplo, empresa individual, sociedad de responsabilidad limitada), registros comerciales, permisos y licencias, cumplimiento de normativas sanitarias y de seguridad alimentaria, y contratos laborales. También es importante considerar la propiedad intelectual si tienes recetas o nombres de productos únicos.

- Evaluación Económica:

- El estudio económico evalúa la viabilidad financiera del proyecto. Su objetivo principal es determinar si la inversión es rentable y cuánto tiempo tomará recuperarla.

En este proyecto se incluyen proyecciones financieras, como estados de resultados, balances y flujos de efectivo, que estiman los ingresos y los costos operativos a lo largo del tiempo. Se calculan indicadores financieros como el TIR, VAN, PRI y el período de recuperación. También se debe considerar la estructura de financiamiento y el capital necesario para iniciar el negocio.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

El estudio de mercado es fundamental para evaluar la viabilidad económica en la elaboración de un proyecto de emprendimiento como es la creación de una cafetería para diseñar una estrategia de marketing efectiva que permita llegar al público objetivo yaumentar la participación en el mercado.

2.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

En el contexto de análisis de mercado para el proyecto en Quirihue, es esencial comenzar por una definición del producto que se ofrecerá. La propuesta consiste en establecer una cafetería moderna y distintiva, enriquecida con una variedad de bebidas modernas y una selección innovadora de alimentos. El foco estará en proporcionar a los clientes no solo una experiencia culinaria excepcional, sino también un espacio acogedor y contemporáneo que fomente la sociabilización y el disfrute.

La oferta del proyecto incluirá una amplia gama de bebidas, desde café especializado hasta opciones de té y otras infusiones. En cuanto a la oferta culinaria, e destacara por su diversidad, ofreciendo snack y postres hasta opciones más sustanciales para satisfacer distintos gustos y preferencias. La atención se centrará en ingredientes fresco y de calidad, haciendo hincapié en la presentación estética de los productos.

El producto no solo busca atender las necesidades de alimentación y consumo de café, también es posicionarse como una experiencia gastronómica única en la localidad. Se espera que la propuesta no solo atraiga a los residentes locales, sino además a visitantes interesados de una oferta diferenciada y cerca de sus lugares de residencia.

En este análisis la definición del producto sienta las bases para evaluar la viabilidad y aceptación del público objetivo. La propuesta busca llenar un vacío en la oferta actual y convertirse en un referente de la gastronomía en la ciudad.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

Para determinar la demanda se realiza una encuesta a los pobladores de Quirihuey sus alrededores consultando sus preferencias respecto al consumo de productos y preferencias en las cafeterías.

A continuación, se muestran resultados obtenidos:

1º Pregunta: ¿Suele tomar café?

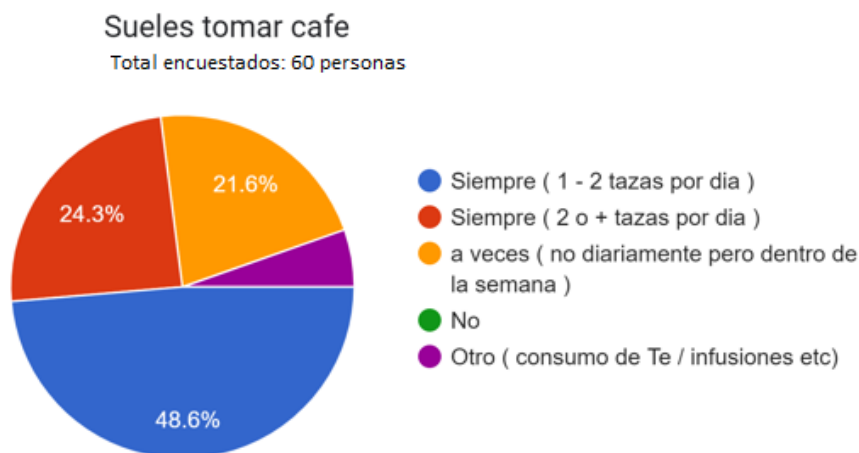


Gráfico 2.1 Pregunta N°1 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

Se realizó una pregunta para determinar cuál era el consumo de café diario en las personas, el resultado obtenido indicó que casi el 49% de los encuestados toma café 1 a 2 tazas al día, 24% toma más de 2 tazas. Por conclusión se puede decir que más del 73% del universo de encuestados tiene gusto por tomar café diariamente, algo muy bueno para el rubro de las cafeterías.

2º Pregunta: ¿Cuándo asiste a una cafetería, generalmente lo hace con?

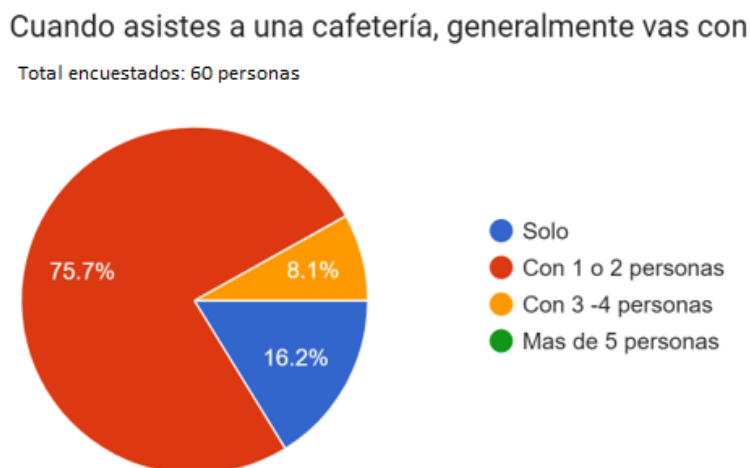


Gráfico 2.2 Pregunta N°2 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

Se pudo determinar que las personas generalmente asisten con 1 o 2 acompañantes a disfrutar y comer a una cafetería, con casi un 76% de las respuestas, el 8% lo hace en grupos más grandes y por otro lado un porcentaje menor lo hace solo, con un 16%.

3º Pregunta: ¿Cuántas veces a la semana asiste a una cafetería?

Cuántas veces a la semana asistes a una cafetería

Total encuestados: 60 personas

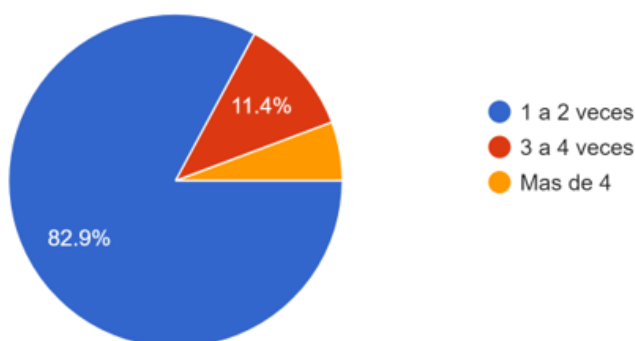


Gráfico 2.3 Pregunta N°3 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

En esta pregunta más del 80% de las personas responden que asisten a una cafetería de 1 a 2 veces por semana, esto indica una fuerte frecuencia de visitas a este tipo de establecimientos y se puede considerar como un indicador positivo para el proyecto de elaboración de la cafetería, ya que sugiere una demanda constante y una clientela recurrente en busca de experiencias de café.

4º Pregunta: ¿cuáles son los principales motivos por los que vas a una cafetería?

Cuales son los principales motivos por los que vas a una cafeteria

Total encuestados: 60 personas

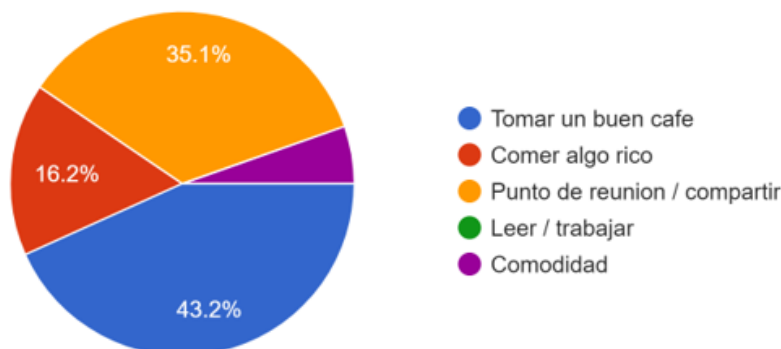


Gráfico 2.4 Pregunta N°4 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

Al analizar las respuestas de esta pregunta proporciona información valiosa sobre las motivaciones de los clientes al visitar una cafetería. Indica que se podría poner énfasis en suministrar un espacio acogedor para reuniones e importancia en la calidad de las bebidas de café que se quieren ofrecer, ya que el 78% de las personas ve importante estos puntos a la hora de elegir una cafetería.

5º Pregunta: ¿Cuáles son los productos que te gustaría que ofreciera la cafetería?

Cuales son los productos que te gustaria que ofreciera la cafeteria

Total encuestados: 60 personas

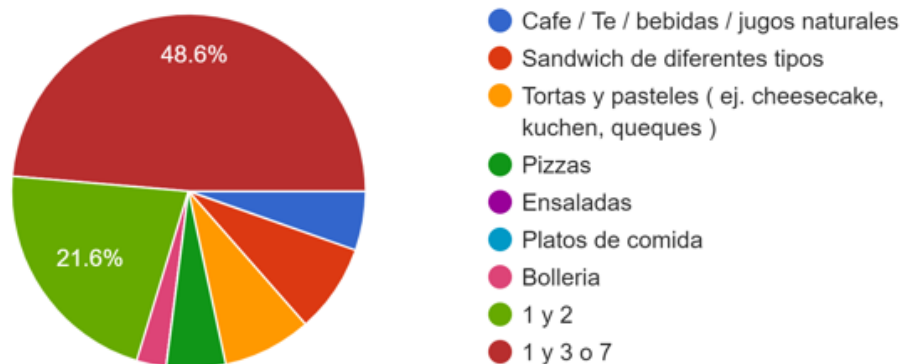


Gráfico 2.5 Pregunta N°5 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

De acuerdo con los resultados obtenidos sobre cuáles son los productos que más gusta comer a las personas en cafeterías, se obtuvo que casi la mitad, 48,6% prefiere tomar café acompañado de algún producto dulce como torta o pasteles, lo cual da una idea de la oferta que debería apuntar la cafetería enfocándose en asegurar la calidad de productos dulces al establecer colaboraciones con proveedores de alta calidad sin dejar de lado las preparaciones saladas lo cual obtuvo el segundo porcentaje más alto.

6º Pregunta: ¿Porque regresaría con frecuencia a una cafetería?

Porque regresaría con frecuencia a una cafetería

Total encuestados: 60 personas

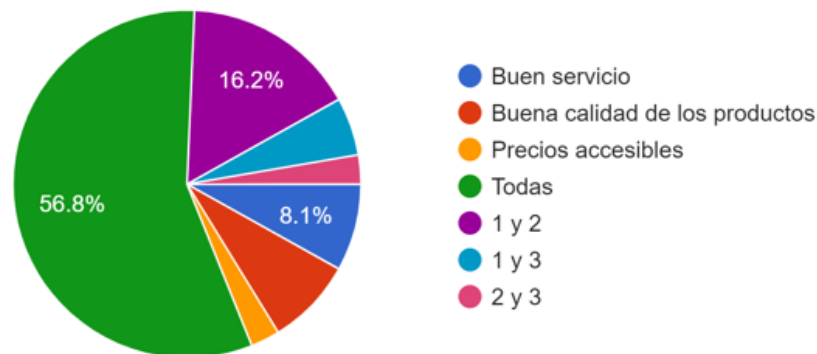


Gráfico 2.6 Pregunta N°6 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

Analizando estas respuestas se puede asumir que la cafetería debe centrarse en proporcionar un servicio excepcional, mantener altos estándares de calidad en todos los productos que estén a la venta, ofrecer precios competitivos y establecer estrategias para fomentar la lealtad del cliente ya que más del 56% de las personas cree que son ítems importantes a la hora de elegir una cafetería.

7º Pregunta: ¿Cuánto suele gastar en una visita a una cafetería?

Cuanto sueles gastar en una visita a una cafeteria

Total encuestados: 60 personas

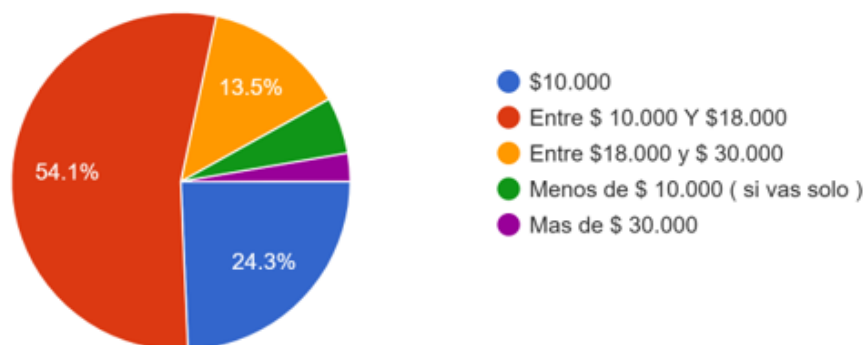


Gráfico 2.7 Pregunta N°7 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

Esta pregunta proporciona información valiosa sobre el rango de precios que la cafetería podría considerar, puede ser útil a la hora de definir la estrategia de precios y adaptarla a las preferencias de los futuros clientes para atraer y retener a una clientela diversa.

8º Pregunta: ¿Cuál es tu rango de edad?



Gráfico 2.8 Pregunta N°8 Encuesta de consumo y preferencias de cafeterías

Fuente: Gráficos de acuerdo con resultados de encuestas realizadas

Al analizar estas respuestas, se destaca que más del 77% de los encuestados tienen edades comprendidas entre los 30 y más de 50 años. Este dato resalta el grupo demográfico predominante entre los visitantes de cafeterías, lo que sugiere la importancia de dirigir estrategias de marketing hacia este segmento. Además, se observa que la clientela de estas cafeterías tiende a ser económicamente activa, formada por personas que trabajan y disfrutan de momentos de relajación. Este análisis proporciona valiosa información para enfocar los esfuerzos de marketing y diseñar experiencias que se ajusten a las preferencias y capacidad adquisitiva de la futura clientela.

2.2.1 Características Sociales

Tabla 2.1 Grupo socioeconómicos en Chile

ESTRATO SOCIAL	INGRESOS	%
C1a	3.010.391	6%
C1b	2.072.853	6,3%
C2	1.500.774	11,2%
C3	1.003.426	24%
D	640.667	35,9%
E	361.583	14%

Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada por El Mostrador

A través de estos indicadores podemos observar que el 50 % de la población pertenece a estrato social D y E, según datos de estudios socioeconómicos AIM.

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 desayuno, después del trabajo u once o quizás después de hacer tramites 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.

2.2.2. Proyección 2023

Tabla 2.2 Crecimiento Demográfico de Población

Unidad Territorial	Censo 2017	proyección 2023	variación
Comuna de Quirihue	11.594	12.234	5,5
región del Ñuble	480609	519437	8,1

Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada de Censo 2017

El crecimiento demográfico en la población ha sido de 5,5% en Quirihue, esto es una excelente perspectiva para el proyecto ya que no solo amplía la base de clientes potenciales, sino que también indica un crecimiento económico potencial y una mayor diversidad de gustos y preferencias.

Con más personas en la región, la cafetería tiene la oportunidad de atraer a una clientela

variada y construir relaciones sólidas con los clientes. Además, este crecimiento demográfico puede fomentar la cultura del café en la región y en la ciudad, convirtiéndola en un lugar de encuentro.

2.2.3. Mercado potencial a cubrir

En la ciudad de Quirihue existe aproximadamente 12.200 habitantes, en la región del Ñuble 500.000 aproximadamente según los datos entregados de bcn.cl.

Algo importante de mencionar es que Quirihue es una de las localidades grandes de la zona por la que pasa mucha gente de ciudades cercanas como Trehuaco, Coelemu y San Nicolas a realizar trámites diarios a notarias, bancos, municipalidad entre otros.

Además, la competencia actual son algunos restaurantes que ofrecen café, negocios locales que cuentan con máquinas dispensadora con distintas variedades de café y los supermercados que cuentan con variados productos de café y té para llevar.

Por otro lado, según el registro del SII, considerando las comunas que conforman la nueva región del Ñuble, existen en la zona 790 empresas, de las cuales 658 se concentran en Chillan, 36 en Coelemu, 34 en San Nicolas y 39 en Quirihue respectivamente.

Dentro de investigaciones que se han hecho últimamente, se indica que hoy en día en Quirihue existen 4 locales que ofrecen el servicio de restaurante, solo 1 local de cafetería y puestos pequeños con venta de cafés en el mercado local de la ciudad, además existe un número elevado de food truck o carritos que venden diferentes tipos de comidas y bebidas, pero no existe en este momento en el mercado un local que se asemeje al estilo de cafetería a implementar.

Dentro Quirihue, en donde se desea instalar el proyecto de cafetería, las ventas consolidadas alcanzaron las 12.150 UF el año 2021, lo que a peso actual significa más de 439 millones de pesos.

Se estima que el negocio va a cubrir el 69 % de la cuota del mercado. Esta determinación se llevó a cabo considerando los ingresos anuales del rubro económico de restaurantes y servicios de comida que es 12.150 UF junto con el tamaño total del mercado el cual es de 39 empresas en la comuna.

Tabla 2.3 Registro de empresas en SII

Año Comercial	Comuna	Subrubro económico	Número de empresas	Ventas anuales en UF
2017	Quirihue	561 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	24	4963,67
2018	Quirihue	561 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	27	4419,16
2019	Quirihue	561 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	40	21384,29
2020	Quirihue	561 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	39	10962,93
2021	Quirihue	561 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas	39	12150,04

Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada del SII

Se llevó a cabo una proyección lineal de cinco años para calcular una estimación de la demanda y las ventas en el rubro de las cafeterías en la ciudad de Quirihue.

Los resultados indicaron un crecimiento anual constante de 2.092 UF, lo que llevaría aun pronóstico de ventas anuales del sector de 24.900 UF para el año 2027.

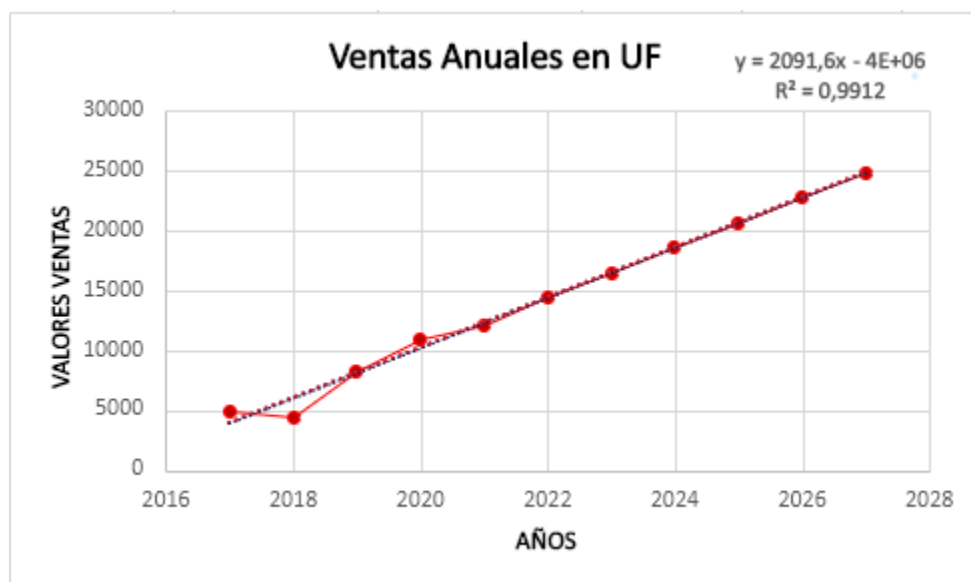


Gráfico 2.9 proyección venta anuales de empresa bajo código 561 SII, comuna Quirihue

Fuente: elaboración propia

2.3 VARIABLES QUE AFECTAN LA DEMANDA

En este apartado es importante la comprensión de diversas variables que afectan tanto internas como externas en el desarrollo del proyecto de cafetería en la ciudad de Quirihue, resulta esencial para anticipar los desafíos y oportunidades que podrían afectar la demanda del establecimiento.

Factores Internos:

- ✓ Oferta del Producto: La calidad y originalidad de las bebidas y alimentos que se ofrecerán serán aspectos centrales por resolver para atraer y retener clientes. La propuesta buscará destacarse no solo por la excelencia en el sabor, sino también por la innovación en la presentación y selección cuidadosa de ingredientes frescos y locales.
- ✓ Ambiente y Servicio: La creación de un ambiente acogedor y el ofrecimiento de un servicio excepcional serán pilares fundamentales. La capacitación del personal se enfocará en brindar una experiencia única en la localidad, buscando convertir la visita del cliente en un momento especial.

Factores Externos:

- ✓ Competencia Local: Al realizar un análisis de la competencia local se permite identificar oportunidades de diferenciación, gustos y preferencias de los consumidores, además de ver posibles brechas en el mercado y sacar partido de eso.
- ✓ Crisis Económica en Chile: La situación económica del país puede influir en el poder adquisitivo de los consumidores, es bueno tener precios flexibles y promociones atractivas para ajustarse a las condiciones económicas cambiantes, garantizando un poco la accesibilidad para un amplio espectro de clientes.
- ✓ Pandemia: La presencia de la pandemia de COVID sigue siendo una variable de gran relevancia hasta estos tiempos ya que no se ha llegado a obtener el 100% de la confianza de los clientes en tema de seguridad sanitaria, por lo mismo es bueno tener presente protocolos que garanticen la llegada de clientes al local.

Por otro lado, es importante tener un seguimiento constante a la inflación, la cual a mejorado el último tiempo y el PIB retoma tasas de crecimiento trimestrales levemente positivas, algo bueno para la economía de nuestro país y para posibles nuevos emprendimientos.

Estos temas pueden afectar los costos operativos del proyecto como el precio de los

suministros y los ingredientes. Si los precios aumentan, es posible que se deba ajustar los precios, pero se tendría que hacer de manera estratégica para no alejar a los clientes.

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA ACTUAL Y FUTURA

En la actualidad el análisis de la oferta en Quirihue está compuesta principalmente por cuatro restaurantes establecidos, carritos de comida rápida, supermercados que ofrecen opciones de café instantáneos para llevar y locales que disponen de máquinas expendedoras de café.

Los cuatro restaurantes existentes han establecido una presencia firme en la localidad, cada uno con su enfoque personal y por más de 2 años de existencia. Estos lugares ofrecen una variedad de opciones gastronómicas locales, pero ninguno se especializa exclusivamente en la experiencia de cafetería.

Los carritos de comida rápida han ganado mucha popularidad en la localidad y podemos ver muchos de ellos tanto en la ciudad como en las localidades cercanas ya que ofrecen opciones rápidas y convenientes, pero su oferta no se centra en la experiencia completa de una cafetería además de sus productos.

Supermercados y locales que brindan café para llevar de máquina constituyen una competencia adicional ya que estos lugares se enfocan en la conveniencia y accesibilidad, pero la calidad y variedad podrían no estar a la par de lo que ofrecerá el proyecto.

La falta de una cafetería especializada sugiere una brecha en el mercado que este negocio puede aprovechar como una oportunidad de incorporar una calidad excepcional de los productos a vender, servicio personalizado, grato ambiente son factores para destacar frente a la competencia existente y potencial.

Por otro lado, además de los competidores locales mencionados previamente, es crucial considerar la influencia potencial de las grandes cadenas de café reconocidas como son Juan Valdez, Starbucks, Dunkin Donuts, entre otras en el contexto de la localidad donde se implementará el proyecto.

La ausencia de grandes cadenas de café en la ciudad representa una oportunidad para el proyecto, aunque estas cadenas están presentes en ciudades más grandes la falta de presencia directa en Quirihue indica una demanda latente por experiencias de cafetería de calidad y de moda.

La distancia hasta la ciudad más cercana con estas grandes cadenas como Concepción y Chillan, acentúa la necesidad de una oferta local especializada (60 minutos aproximadamente). Los residentes y visitantes podrían estar ansiosos por disfrutar de productos y experiencias de café que se encuentran en estos locales, sin tener que desplazarse largas distancias.

El proyecto de la cafetería tiene la oportunidad de diferenciarse del resto al ofrecer una experiencia autentica y única en la ciudad, con un enfoque local puede posicionarse como una alternativa atractiva a las grandes cadenas, proporcionando no solo calidad en los productos, también un ambiente cómodo y agradable para el cliente. Los consumidores valoran cada vez más las experiencias personalizadas y la conexión con la naturaleza, aspectos que pueden destacarse y capitalizarse para competir efectivamente dentro de una ciudad que está rodeada por paisajes naturales hermosos.

2.5. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

Para evaluar la competencia y el comportamiento del mercado en el que opera el negocio de las cafeterías, es bueno hacer diferentes tipos de análisis ya que son una herramienta útil para tener éxito, esencial para diferenciarse a través de la calidad del producto, el servicio, la oferta de productos y la experiencia del cliente. Además, es importante monitorear de cerca las tendencias del mercado y las preferencias del consumidor para adaptarse a los cambios y mantener una ventaja competitiva.

A continuación, se detalla un análisis de Porter realizado al rubro mencionado:

2.5.1 Cinco fuerzas de Porter

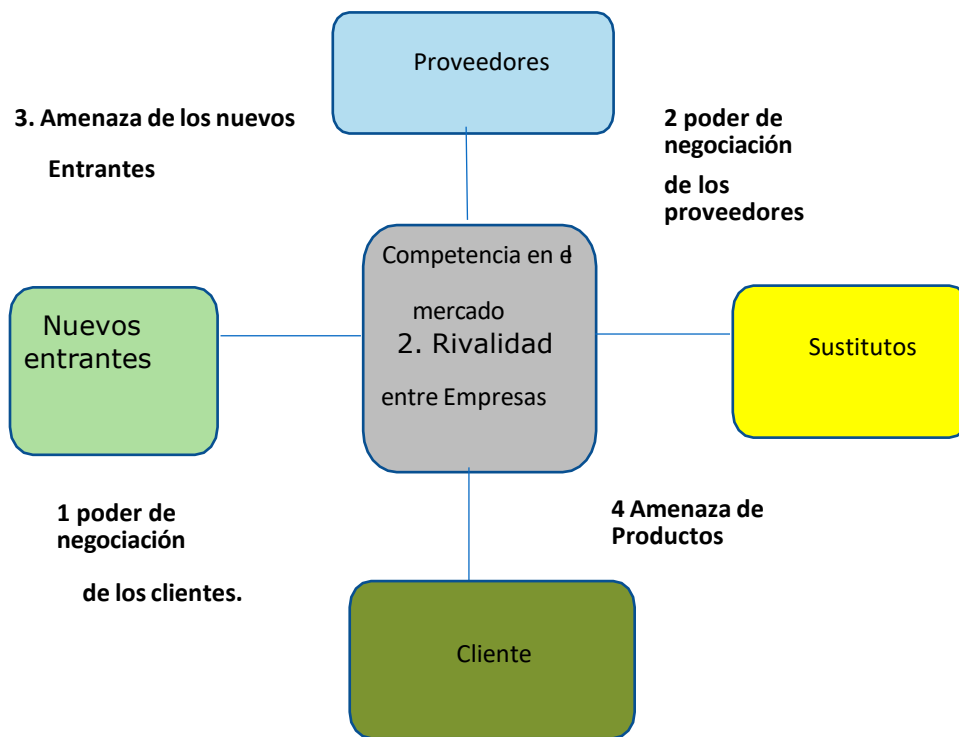


Figura 2. 1 Cinco Fuerzas de Porter

1. Rivalidad entre los competidores existentes

La rivalidad en la industria de cafeterías en Quirihue es baja. Actualmente hay pocos competidores directos. La competencia se centra en la diferenciación de productos y servicios.

La introducción de este nuevo proyecto podría aumentar la rivalidad, pero la falta de especialización actual podría crear oportunidades para la diferenciación.

2. Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de café y productos relacionados pueden tener un poder significativo, ya que la calidad de los insumos es crucial para el éxito de la cafetería. Sin embargo, la diversificación de proveedores y la negociación de acuerdos favorables pueden mitigar este poder. La disponibilidad de opciones en el mercado podría equilibrar la balanza.

3. Poder de negociación de los clientes

En un entorno donde las opciones son limitadas, los clientes pueden tener un poder moderado de negociación. Sin embargo, ofrecer productos y servicios únicos en la zona, puede influir en la lealtad del cliente y reducir el poder de negociación. Estrategias de fidelización pueden ser efectivos en este contexto.

4. Amenaza de productos sustitutos

La amenaza de productos sustitutos es baja, ya que no existen alternativas directas para la experiencia de cafetería en la ciudad de Quirihue. Sin embargo, puede captar la atención de los consumidores la venta de café de máquina de negocios del comercio local.

5. Amenaza de nuevos participantes

La entrada de nuevos participantes puede considerarse moderada, si bien la construcción de una marca conocida en la localidad puede actuar como barrera, la falta de competidores especializados actualmente podría atraer a nuevos participantes.

2.6 DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES

2.6.1 Mercado potencial a cubrir

En la ciudad de Quirihue existe aproximadamente 12.200 habitantes, en la región del Ñuble 500.000 aproximadamente. Algo importante de mencionar es que Quirihue es una de las localidades grandes de la zona por la que pasa mucha gente de ciudades cercanas como Trehuaco, Coelemu, a realizar trámites diarios a notarias, bancos, municipalidad entre otros. Además, la competencia actual son algunos restaurantes que ofrecen café, negocios locales que cuentan con máquinas dispensadora con distintas variedades de café y los supermercados que cuentan con variados productos de café y té para llevar.

La definición de la política de precios se basa en la estrategia genérica que se ha establecido, la que consiste en una diferenciación.

Al disponer de una amplia variedad de productos, es necesario evaluar periódicamente la política de precios para determinar si la cartera está siendo rentable o no, por lo que es vital que desde el momento en que se introduce en el mercado se logre establecer un precio acorde a la industria y a las proyecciones de la empresa, evitando realizar cambios que puedan ser molestos para el cliente.

Existen diferentes factores para definir el precio a establecer de los productos que se quieren vender, a continuación, se mencionan algunos importantes para el proyecto:

Elasticidad de la demanda: A pesar de que no existen mediciones certeras de la elasticidad de este tipo de productos, es posible determinar que su demanda se relaciona con el ingreso de los consumidores, por lo que es relevante considerar que, si el ingreso de los clientes disminuyera ante cambios en la economía, es probable que la demanda del producto caiga, demostrando una reacción inversa.

En cuanto a la elasticidad precio, es posible que ésta también sea bastante estrecha, por lo que, al experimentar un incremento o disminución en el precio del producto, los clientes muestren una reacción más normal en su demanda.

Opiniones de valor de los clientes: Para la industria de cafetería el marketing de boca en boca es muy importante, por lo que la opinión de cada cliente se convierte en un tipo de publicidad entre sus cercanos. Entre los factores de la demanda que influyen indirectamente en el precio se encuentran las opiniones de valor de los clientes, considerando que, ante una buena recepción de los productos y el servicio, mejor será la opinión y comentarios entre sus cercanos.

Factores de costos: Este es uno de los factores más determinantes en el precio de los productos, puesto que es necesario considerar el gasto en materias primas, mano de obra y costos indirectos requeridos.

Posicionamiento: Basado en las características del servicio, entre las que destacan la calidad, confianza y cercanía con el cliente.

Factores de la competencia: se ingresará a una industria que se encuentra en constante crecimiento durante los últimos años, destacando por disponer de productos innovadores que actualmente no se encuentran en la zona, por lo que la competencia directa no tiene gran relevancia para el análisis, sin embargo, la masificación de cafeterías comunes debe ser un factor por considerar por la empresa.

Además, se puede mencionar que el mercado objetivo abarca dos segmentos de mercado. En primer lugar, el segmento de mayor importancia corresponde a los residentes y trabajadores del sector y alrededores. En segundo lugar, el segmento abarca los turistas o visitantes de la ciudad que ingresan al local en familia y buscan disfrutar y compartir un grato momento.

Los precios que se ofrecerán serán acorde a la investigación de mercado cuantitativa que se realizó. Según estos se observa que la disposición a gastar de cada cliente presenta diversidad. Más del 50% de los encuestados prefieren disfrutar de su café en compañía de alguien más, generalmente en parejas, y, en promedio, gastan alrededor de \$10,000 a \$18,000. Además, se nota que a medida que el grupo de personas es más numeroso, el consumo tiende a aumentar.

En el mercado de las cafeterías, se pueden encontrar múltiples establecimientos que presentan propuestas similares a la del proyecto, aunque se ubican en distintas ciudades. Tras exhaustivas visitas a diversas cafeterías, se realizaron análisis detallados para establecer un rango de precios realistas y competitivos.

La información recopilada incluye el costo promedio de una taza de té que fluctúa alrededor de \$ 1.500 – \$1.800 pesos, el precio de una taza de café puede variar entre \$2.000 y \$ 3.800 según el tipo, tamaño y calidad.

En cuanto a los productos alimenticios, el costo varía según la naturaleza de estos, ya sea dulces o salados, se identificaron productos típicos que se ofrecen en cafeterías como bollerías y sándwich.

Para proporcionar una visión concreta con precios asequibles para una amplia audiencia y proyectar ingresos de manera más precisa a continuación se presenta una tabla con algunos ejemplos de productos.

Tabla 2.6 1 Productos consumidos en cafeterías

PRODUCTO	PRECIO
Croissant	\$2.000
Brownie	\$3.000
Sándwich de pollo	\$4.500
Ensalada Cesar	\$5.500
Trozo de torta variedades	\$3.500
Frappé de vainilla	\$3.800
Café americano	\$2.000
Macchiato	\$2.000
Cappuccino / vainilla	\$ 2.700
Chai Late	\$3.400

Fuente: elaboración propia

Para obtener los cálculos y una estimación de la inversión inicial requerida para este proyecto, como dato importante se considera un precio de venta promedio de \$4.500. Este valor se basa en el análisis de mercado, que refleja la media del promedio obtenido a través de la encuesta de mercado e investigación de los precios de venta en otras cafeterías. Esta aproximación permite establecer una cifra realista para la planificación financiera del proyecto.

2.7 ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN

El análisis de localización es una herramienta importante para la toma de decisiones en cuanto a la ubicación de una empresa.

En este punto es dónde se especifica la macro localización y micro localización del proyecto, se identifican las variables de mayor relevancia para la determinación del lugar más adecuado dónde se instalará el negocio, determinando cuáles son las condiciones para su instalación.

Macro localización:

Este Proyecto estará ubicado en la ciudad de Quirihue, situada a unos 72 kilómetros al noroeste de Chillán, a 82 kilómetros al norte de Concepción y a 398 kilómetros al sur de Santiago, región del Biobío, provincia del Ñuble.

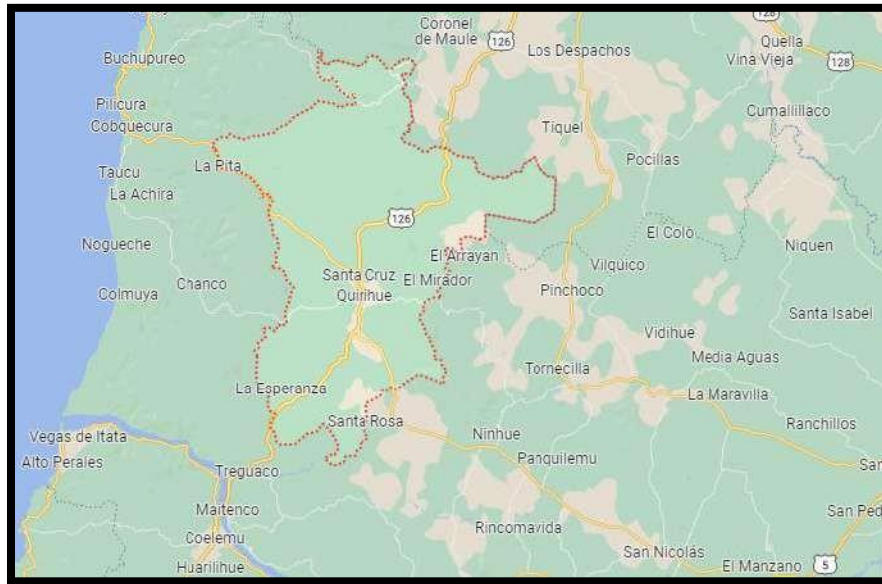


Figura 2. 2 Mapa de Quirihue

Fuente Google maps

Por otro lado, existen factores que influyen a la hora de tomar decisiones en cuanto a la localización del proyecto, los más importantes para la elaboración de una cafetería son:

Costo del Arriendo: Este costo es de gran importancia ya que influye directamente en los costos fijos mensuales, también esto afecta las utilidades que genera el negocio.

Cercanía al mercado consumidor: 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 recomendable tener un espacio amplio y una estética apropiada para la implementación de todo lo requerido en el proyecto.

Inversión del Local: 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.

Micro Localización

La ubicación de la cafetería será en calle Independencia N.º 510, el valor del Arriendo es de \$ 500.000.-, pagando un mes de garantía, el local tiene una superficie de 105 m². La ventaja del negocio es que está en pleno centro de Quirihue, en donde se encuentran ubicados diversos comercios, notarias, municipalidad entre otros, en la cual transita bastante público todo el día.

2.7 ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

El análisis FODA es una herramienta que permite saber cuáles son los factores positivos con los que contamos, Fortalezas y Oportunidades, y los factores negativos que debemos tratar de eliminar o reducir, Debilidades y Amenazas, por lo tanto, forma parte integral del plan de negocios y estrategia de marketing, y debe ser revisado y actualizado periódicamente a medida que evoluciona tu negocio y el entorno empresarial en Quirihue.

ANÁLISIS FODA

- Fortalezas:
 - ✓ Se venderá Café de especialidad
 - ✓ La cafetería se encuentra en una ubicación estratégica, en una zona de alto tráfico y cerca de lugares que son concurridos como notarías y municipalidad, esto podría ser una ventaja competitiva.
 - ✓ La diversidad de bebidas y alimentos, productos que no existen en la localidad es una propuesta diferente y variada, ofreciendo un atractivo distintivo en el entorno de Quirihue.
- Oportunidades:
 - ✓ Aprovechar el Flujo de personas que existe en la ciudad, las cuales vienen de pueblos más chicos hacer diferentes tramites.

✓ La tendencia hacia el consumo de productos de calidad y sostenibles puede ser una oportunidad. Ofrecer productos orgánicos, locales y sostenibles podría atraer a un público consciente de la salud y el medio ambiente.

✓ La introducción de nuevos productos en el mercado de la ciudad únicos y experienciales, puede generar interés y atraer a clientes como son lo frapuchinos y cafés helados que están de moda.

- Debilidades:

✓ Obtención de financiamiento para el proyecto puede ser difícil de adquirir o las tasas para obtener los créditos están al alza.

- Amenazas:

✓ La crisis económica que está afrontando el país podría afectar la disposición de los clientes a gastar en productos de café y té de especialidad.

✓ Cambios repentinos en las preferencias de los consumidores o la preferencia por otras bebidas podrían impactar negativamente en el negocio.

✓ La entrada de nuevas cafeterías o competidores puede aumentar la competencia y reducir la cuota de mercado.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

En este tercer capítulo se aborda los pilares fundamentales que sustentarán la operación del proyecto de la cafetería.

La prefactibilidad técnica se refiere a la evaluación de los aspectos técnicos esenciales para determinar si el proyecto es viable. Esto incluye analizar los procesos críticos de preparación y servicio, la disponibilidad de personal y su capacitación, la gestión de insumos y equipos, así como la planificación de la puesta en marcha, instalaciones y la inversión inicial requerida para asegurar que la cafetería pueda operar de manera efectiva y rentable.

3.1. DESCRIPCIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

Los procesos que se describirán a continuación son fundamentales para garantizar una experiencia positiva para los posibles clientes del proyecto de cafetería. La eficiencia, la atención al detalle y la calidad en cada etapa son clave para el éxito del negocio.

A continuación, se presentan los procesos necesarios para el funcionamiento y desarrollo del proyecto:

1. Llegada del Cliente

Este proceso inicia cuando los clientes ingresan a la cafetería. Se trata de la primera impresión que reciben y debe ser acogedora y eficiente, con una correcta señalización y un ambiente agradable, esto parte desde el exterior del local hasta el ingreso del cliente a las dependencias.

2. Protocolo de Recepción

En esta parte involucra la bienvenida a los clientes por parte del personal, indicándoles dónde ubicarse y proporcionando información sobre el servicio. El protocolo de recepción debe ser amigable, profesional y empático.

3. Cliente Evalúa el Menú

Una vez ubicados dentro del local, los clientes evalúan el menú a través de una carta física con información clara sobre las diferentes opciones a elegir, con precios y detalle de las diferentes opciones de preparaciones que tiene el local.

4. Toma de Comanda y Emisión de Orden

Tras seleccionar pedidos de los clientes, el personal toma la comanda, la registra de manera precisa en un registro centralizado de software de gestión de pedidos, transmitiendo la orden de manera simultánea a la caja donde se gestiona el proceso de facturación y a la cocina donde se elabora los platos del pedido. Optimizando el tiempo del proceso.

5. Elaboración del Pedido

En esta fase, el equipo de baristas y cocineros prepara las bebidas y alimentos que se van solicitando por comanda, siguiendo los procedimientos y estándares de calidad establecidos. La eficiencia y consistencia en las diferentes elaboraciones son fundamentales para obtener productos de buena calidad que gusten a los comensales.

6. Entrega del Producto

Una vez preparados los productos por las personas correspondientes, se entregan al cliente de manera amable y rápida ya que la presentación, servicio y el tiempo de espera influyen en la satisfacción del cliente.

7. Cliente Paga Consumo

Tras disfrutar de los productos y luego de saber por parte de los garzones que lo comensales no necesitan nada más, los clientes proceden a pagar, se deben aceptar diferentes formas de pago (efectivo, tarjeta, etc.).

8. Salida del Cliente

La experiencia en el negocio culmina cuando los clientes abandonan la cafetería. La despedida y agradecimiento del personal pueden influir en la fidelidad del cliente.

3.2 DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESO

A continuación, se presenta diagrama de flujo, el cual se utiliza para visualizar y comunicar cómo se ejecutan los diferentes pasos del proceso en una forma clara y comprensible el cual incluye los siguientes elementos:

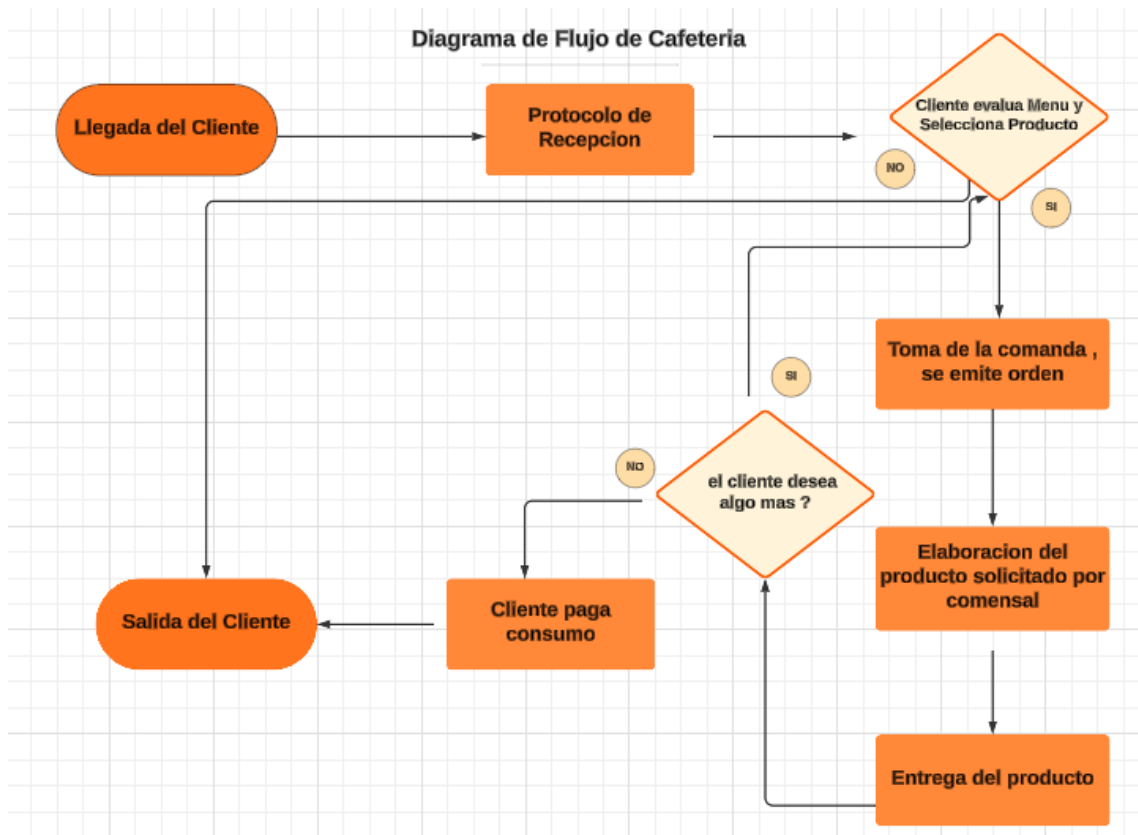


Figura 3. 1 Diagrama de Flujo

Fuente. Elaboración propia

3.3 SELECCIÓN DE EQUIPOS

La elección de equipos y suministros representa una fase vital en la realización del proyecto de cafetería.

Cada equipo seleccionado jugará un rol esencial en la mejora de la eficiencia operativa y en la entrega de servicios de alta calidad, para proporcionar una experiencia excepcional a los clientes.

A continuación, se detallan equipos que se deben contemplar en la implementación del proyecto, organizados según área de funcionamiento:

3.3.1. Equipos del proyecto

- Notebook
- Celular Xiaomi redmi A2 32GB
- Escritorio oficina
- Silla oficina escritorio
- sillón con apoyabrazos

- Máquina de expreso
- Lockers Metálico 4 Puertas
- Refrigerador industrial
- Vitrina refrigerada pastelera
- Caja registradora
- Hervidor agua 10 lt
- Sillas
- Mesas
- Mesa cocina central americana
- Juguera industrial

3.3.2 Equipos de Operación

- Taza de café con platillo apilable
- Taza de vidrio para cappuccino
- Set de cubiertos
- Azucarero
- Servilletero
- Saleros
- Platos de servilleta
- Tostador
- Plancha
- Vasos largos
- Vasos pequeños
- Potes de salsa

Tabla 3.3 Equipamiento Total del Proyecto

EQUIPAMIENTO DEL PROYECTO				
Ítems	Costo (Unidad)	Cantidad	Costo Total	Costo Total UF
Equipos del Proyecto				
Notebook	\$369.990	1	\$369.990	10,19
Celular Xiaomi redmi A2 32GB	\$69.990	1	\$69.990	1,93
Escritorio oficina	\$81.490	1	\$81.490	2,25
Silla oficina escritorio	\$54.490	1	\$54.490	1,50
sillón con apoya brazos	\$99.990	1	\$99.990	2,75
Máquina de expreso	\$3.654.990	1	\$3.654.990	100,69
Lockers Metálico 4 Puertas	\$93.891	1	\$93.891	2,59
Refrigerador industrial	\$990.000	1	\$990.000	27,27
Vitrina refrigerada pastelera	\$750.000	2	\$1.500.000	41,32
Caja registradora	\$540.000	1	\$540.000	14,88

Hervidor agua 10 lt	\$59.990	1	\$59.990	1,65
Sillas	\$15.000	30	\$450.000	12,40
Mesas	\$57.500	12	\$690.000	19,01
Mesa cocina central americana	\$109.990	1	\$109.990	3,03
Juguera industrial	\$71.450	1	\$71.450	1,97
TOTAL EN EQUIPOS			\$8.836.261	243,44
Equipos de Operación				
Taza de café con platillo apilable unidad	\$2.700	40	\$108.000	2,98
Taza de vidrio para cappuccino	\$1.490	20	\$29.800	0,82
Set de cubiertos 24 unidades	\$34.990	3	\$104.970	2,89
Azucarero	\$3.800	13	\$49.400	1,36
Servilletero	\$3.090	13	\$40.170	1,11
Saleros	\$990	13	\$12.870	0,35
Platos de servilleta	\$790	40	\$31.600	0,87
Tostador 4 unidades	\$64.990	3	\$194.970	5,37
Plancha	\$64.990	1	\$64.990	1,79
Vasos largos	\$1.290	40	\$51.600	1,42
Vasos pequeños	\$990	40	\$39.600	1,09
Potes de salsa	\$1.390	20	\$27.800	0,77
TOTAL EN OPERACIONES			\$755.770	20,82
TOTAL EN COSTOS DE EQUIPAMIENTO			\$9.592.031	264

Fuente. Elaboración propia

Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

A continuación se describen con más detalle algunos de los equipos necesarios para la implementación del proyecto, los cuales se pueden apreciar en el anexo **1**

❖ **NOTEBOOK LENOVO IDEAPAD 3 INTEL CORE I3 12Va8-NUCLEOS**

Especificación del Producto:

- Cámara web: FHD 1080p
- Conectividad computadores: WLAN + Bluetooth
- conexión bluetooth: BT5.1
- Disco duro solido: 512GB SSD
- Entradas hdmi: 1x HDMI® 1.4
- Entradas USB: 2 x USB 3.2 Gen 1 / 1 x USB-C
- Memoria RAM: 8GB
- Modelo del procesador: i3-N305
- Núcleos del procesador: 8 Cores
- Procesador: Core i3-N305
- Resolución de la pantalla: FHD (1920x1080)
- Sistema de audio: High Definition (HD) Audio

- Sistema operativo: Windows
- Tamaño de la pantalla: 15.6"
- Tarjeta de video: Integrated Intel® UHD Graphics
- Velocidad del procesador: 1.8 / 3.8GHz, 6MB

❖ **CELULAR XIAOMI REDMI A2 32 GB BLACK**

Especificación del Producto:

- Pantalla: Pantalla 6,52" 720x1600.
- Procesador: Mediatek Helio G36 (12nm).
- Cámara: Trasera: 8MP/ Frontal: 5MP.
- Tecnologías: WLAN: Wifi 802.11 a/b/g/n | Bluetooth: 5.0 | GPS | RADIO FM
- Lectura de Archivos: SMS/MMS/XHTML/HTML/Email.
- Formato de Audio-Video: Video Playback Formats: MP4/AVI/MKV/WEBM/HEVC.
Máximo video format resolution (4K, MKV): 1080P.
- SIM: Nano SIM.
- Puerto de conexión: Micro USB / Conector 3,5mm.
- Sistema Operativo: Android 13 (Edición GO).

❖ **ESCRITORIO HOMER DESIGN PATA METAL OFICINA**

Especificación del Producto:

- Escritorio oficina reforzado pata metal con cajones
- Medidas: 100 cm x 50x74 cm, espesor cubierto 18mm
- Material: cubierta de madera y patas de metal

❖ **VITRINA MESON REFRIGERADOR 1,50 M.**

Especificación del Producto:

- Dimensiones: 1.50M Largo x 65cm Ancho x 1.10M ALTO
- Alimentación eléctrica: 220 V/50Hz
- Motor importado 1/3 de HP, gas 134a
- Consumo eléctrico: 0,7 Kw
- 7 niveles de temperatura regulables.
- Temperatura de trabajo regulable desde 0° a 12°
- Iluminación interior LED
- Motor de bajo consumo

- Funcionamiento por frío estático con control de T° por termostato digital.
- Estructura metálica galvanizada pintada al horno.
- Interior completamente en acero prepintado blanco.
- Cubierta y molduras en acero inoxidable.
- 3 niveles de Exhibición, 2 repisas en vidrio y piso de carga.
- Bodega Interna Refrigerada con gran capacidad de almacenamiento.
- Puertas corredizas.

Después de hacer un análisis del equipamiento total del proyecto se determinó que el elemento de mayor relevancia para la implementación exitosa del negocio es la maquina elaboradora de café espresso por dos razones, la primera es el componente de mayor trascendencia en una cafetería puesto que de ella dependen aspectos críticos como la capacidad de producción de tazas por hora y calidad de la bebida.

En segundo lugar, el equipo es la inversión más cara de proyecto, por lo que se debe tener real importancia en la elección más optima. Para este propósito se llevó a cabo un análisis de factores ponderados con notas que van de 1 a 5, el cual arrojo que la elección más acertada entre costo-efectividad es la máquina de café Gaggia- Vetro 2G.

Tabla 3.3.1 Comparación de máquinas de café expreso.

Máquina de café Gaggia - Vetro 2G			Máquina de café Casadio UNIDICI		
Factor	Característica	Ponderación	Factor	Característica	Ponderación
Dimensiones (Tamaño)	47 X 73 X 53 cm	4	Dimensiones (Tamaño)	71,2 X 52,8 X 57 cm	5
Potencia	2800 W	3,5	Potencia	3.8 - 4.5 Kw	4
Producción (Tazas por hora)	240 tazas por hora.	5	Producción (Tazas por hora)	200 tazas por hora	3
Capacidad (Litros)	13 Litros	5	Capacidad (Litros)	10.5 Litros	4
Voltaje y Frecuencia	230V / 50-60 Hz	4	Voltaje y Frecuencia	220-240w/50hz	4
Precio \$	\$ 3.654.990	4,5	Precio \$	\$ 4.293.090	3,5
NOTA PONDERADA TOTAL		4.33			3.92
 Gaggia Gaggia - Vetro Cafetera Automática ~~\$3.654.990~~ ~~\$4.299~~ Ahorras 15% (\$645.000) COLOR Blanco CANTIDAD —			 CASADIO Máquina para café alta espresso automática de 2 grupos Como su diseño es alto, esto permite que puedas preparar todas la medidas de café que quieras y aparte entregar el servicio para llevar. Características Generales Sistema Térmico Innovador Sistema de termosifón con boquillas fijas, adaptable y de gran rendimiento, que garantiza un excelente resultado en la taza. Robusto y Fiable UNIDICI esta fabricado en acero inoxidable, para garantizar una mayor durabilidad en el tiempo		

3.4 PROYECTOS COMPLEMENTARIOS

En este proyecto, no está planeado usar el local al mismo tiempo para otro proyecto.

3.5 LAY-OUT

La creación del layout de diseño de la cafetería en Quirihue constituye un paso esencial en la materialización de este proyecto, sino también una oportunidad para plasmar la visión que se busca ofrecer a los futuros clientes.

La cafetería se ubicará en pleno corazón del centro de la ciudad, específicamente en la concurrida Avenida Independencia. El local se arrendará y se realizarán las mejoras pertinentes para su uso.

El local cuenta con una superficie de 100 metros cuadrados en un solo nivel, construido con una sólida estructura de cemento en su exterior, ofrece una ubicación estratégica en una zona de alto tráfico de peatones y vehículos.

Su fachada es de cemento y madera, en armonía con el entorno, cautivara la atención de los transeúntes.

Por otro lado, la configuración y distribución del espacio interior es de real importancia, pues serán determinantes en la creación de una experiencia acogedora, funcional y atractiva para los clientes que se espera recibir.

La capacidad que tendrá el negocio para recibir a los comensales es de 10 mesas simples y dobles, además una barra al frente del local para 4 personas que colinda con ventanal principal.

El local se diseñará para albergar 35 personas aproximadamente consumiendo cómodamente, mesón americano donde se pueden ver las maquinas cafeteras y la realización de las bebidas. Además, se contará con una sala de descanso con camarines para la comodidad de los empleados, oficina y baños separados para hombre y mujer.

En la figura 3.5 se puede apreciar el diseño y distribución de la cafetería.

Figura 3.5 Layout cafetería

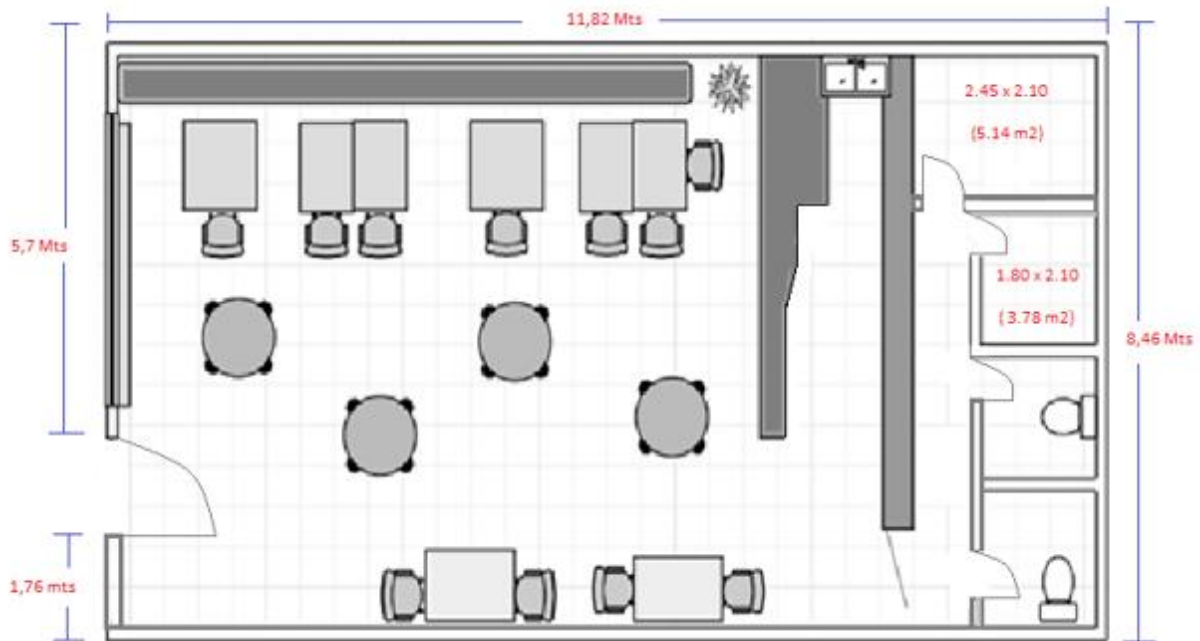


Figura 3. 2 Layout

Fuente. Elaboración propia

3.6 DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS

Los insumos necesarios para operar el negocio son los materiales que se utilizan en las preparaciones de productos finales, como bebidas a base de café como son los capuchinos, Mocaccino, jugos etc. y alimentos como sándwich de diferentes preparaciones, tortas, pasteles y kuchen entre otros, los que se ofrecerán a los posibles clientes.

Para que el proyecto funcione correctamente se calculan insumos y cantidades requeridas a base de las ventas esperadas de 1 mes:

3.6.1 Insumos

- Café en grano granel
- Te variedades
- Te en sobres
- Leche
- Azúcar
- Crema de coco
- Crema de leche

- Pan de molde blanco grande
- Fruta entera y congelada
- Queso
- Jamón
- Bombillas papel ecológicas
- Harina blanca
- Mantequilla
- Huevos
- Vainilla botella esencia.
- Chocolate en barra y chips
- Frutos secos
- Queso crema

Por otro lado, se necesita de insumos de seguridad destinados al personal que elabora los diferentes tipos de alimentos y bebestibles que se consumirán en el local. Estos elementos de protección son medidas para garantizar la integridad y salud de los trabajadores y también contribuyen a mantener estándares de higiene, seguridad y calidad alimentaria. Para este fin se requieren:

- Guantes de nitrilo color negro
- Mascarillas protectoras desechables

Tabla 3.6 Costos de insumos totales del proyecto

INSUMOS DEL PROYECTO				
Ítems	Costo (Unidad)	Cantidad	Costo Total	Costo mensual Total UF
Insumos				
Café en grano granel 10kg	\$156.000	5	\$811.200	22,35
Te variedades 2 kg	\$21.990	2	\$43.980	1,21
Te en sobres 100 unidad	\$6.100	2	\$12.200	0,34
Leche 1 lt	\$990	150	\$148.500	4,09
Azúcar	\$1.129	15	\$16.935	0,47
Crema de coco	\$1.090	4	\$4.360	0,12
Crema de leche	\$5.999	8	\$47.992	1,32
Pan de molde blanco grande	\$2.890	80	\$231.200	6,37
Fruta entera y congelada kg	\$4.990	10	\$49.900	1,37
Queso kg	\$5.000	26	\$130.000	3,58
jamón kg	\$5.800	35	\$203.000	5,59
Bombillas papel ecológicas 100 u	\$2.000	1	\$2.000	0,06
Harina blanca 20 kg	\$16.650	2	\$33.300	0,92

Mantequilla kg	\$2.650	10	\$26.500	0,73
Huevos bandeja 30 unidades	\$6.000	5	\$30.000	0,83
Vainilla botella esencia.	\$1.020	2	\$2.040	0,06
Chocolate en barra y chips kg	\$4.757	5	\$23.785	0,66
Frutos seco 5 kg	\$57.450	1	\$57.450	1,58
Queso crema 1.36 kg	\$12.690	3	\$38.070	1,05
Guantes Nitrilo color negro (caja)	\$3.410	2	\$6.820	0,19
Mascarillas desechables (caja)	\$1.666	3	\$4.998	0,14
TOTAL INSUMOS			\$1.924.230	53,01

Fuente: Elaboración propia
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.7 FLEXIBILIDAD Y RENDIMIENTO

Para la elaboración del proyecto se arrendará un local comercial al cual se le harán las mejoras pertinentes para el funcionamiento de la cafetería, acondicionado exclusivamente para este negocio, limitando su utilización para cualquier otro propósito diferente al proyecto en cuestión.

Se espera tener una rotación cercana al 70% de la capacidad total del local de lunes a viernes, esperando tener horarios de punta los fines de semana

3.8 CONSUMO DE ENERGÍA

Para el consumo de energía y servicios esta dado por las características de la cafetería, la cual necesita de energía eléctrica, agua, gas y teléfono para su funcionamiento.

Para la energía se calcula un consumo estándar de 332 KWh al mes, considerando

Alumbrado : 100 KW

Equipos : 232 KW

Para el agua se calcula un consumo estándar de 23 [m³] al mes, teniendo en cuenta:

Consumo humano : 7,36 [m³]

Limpieza de utensilios : 10,32 [m³]

Limpieza de áreas : 5, 32 [m³]

A continuación, se muestra el detalle del consumo de energía y servicios:

Tabla 3.8 Consumo de energía y servicios

Servicio	Gasto Mensual (\$)	UF
Agua	\$46.000	1,27
Electricidad	\$55.000	1,52
Teléfono	\$11.990	0,33
Gas	\$60.000	1,65
Arriendo	\$500.000	13,77
Total, Mensual	\$672.990	18,54
Total Anual	\$8.075.880	222,49

Fuente elaboración propia en base a consumo y servicios de energía.
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.9 PROGRAMAS DE TRABAJO; TURNOS Y GASTOS DEL PERSONAL

El plan que se debe tener para el capital humano es de suma importancia, tener una visión integral de la carga laboral además de la demanda de personal requerido en el proceso de establecer el negocio se hace primordial en esta etapa.

El horario de funcionamiento de la cafetería se ajustará a tramites y costumbres de las personas de la zona, comenzando a operar en el siguiente horario:

Lunes a viernes de 8:30 am hasta 20:30 pm
Sábados y domingo de 11:00 am hasta 19:00 horas.

Por otro lado, es importante mencionar que el administrador es el propietario de la cafetería, por lo que tiene la responsabilidad de permanecer en el negocio el tiempo que considere necesario, además de hacer la función de vendedor si él lo considera, al cual se consideró con sueldo fijo para temas del proyecto.

Cabe señalar que cada empleado no puede exceder las 45 horas de trabajo semanal y si trabajan los domingos serán solo dos al mes. Por esta razón está contemplado en el proyecto contar con horarios rotativos de turnos, con un máximo de 10 horas continuas de trabajo, con un receso de 1 y 2 horas.

A continuación, se detallan los turnos a impartir.

Turno 1: 08:30 a 13:30 Horas y de 15:30 a 18:30 Horas

Turno 2: 12:00 a 16:00 Horas y de 17:00 a 20:30 Horas

3.10 PERSONAL DE OPERACIONES, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS

En esta sección del proyecto se definen los diferentes roles esenciales para el funcionamiento exitoso de la cafetería destacando habilidades y competencias específicas relacionadas con sus funciones.

1.- Administrador

Cargo: Encargado y responsable de supervisar todas las operaciones que se llevan a cabo en la cafetería para garantizar su eficiencia y rentabilidad.

Perfil: Experiencia en gestión de negocios y habilidades financieras
Capacidad para tomar decisiones estratégicas y establecer políticas y procedimientos.
Habilidades de liderazgo, gestión de personal y fomentar entorno de trabajo productivo y ameno.
Conocimiento de marketing y promoción de cafetería.

Sueldo Bruto: \$ 1.000.000

2.- Cajero

Cargo: Encargado de la gestión de pagos, transacciones y cuadraturas de cajas.
Además de entregar registros correspondientes.

Perfil: Habilidad en manejo de dinero y sistemas de punto de venta (POS).
Atención amable y eficiente del cliente
Conocimientos de productos y precios de la cafetería
Habilidad para realizar transacciones precisas y mantener registros de ventas.
Capacidad para resolver problemas relacionados con pagos y proporcionar recibos.

Sueldo Bruto: \$ 600.000

3.- Mesero/ garzón

Cargo: Encargado de brindar un servicio excepcional a los clientes, son la cara visible de la cafetería.

Perfil: Habilidades de comunicación efectiva y actitud amable.

Capacidad para tomar pedidos y servir alimentos y bebidas de manera eficiente.

Conocimiento de los productos del menú y proporcionar recomendaciones a los clientes.

Mantenimiento de áreas de servicio limpias y organizadas.

Adaptabilidad para trabajar bajo presión y alta demanda.

Sueldo Bruto: \$ 460.000

4.- Barista

Cargo: Experto en la preparación de bebidas a base de café frías y calientes desempeñando un papel fundamental en la calidad y estética de los productos.

Perfil: conocimiento profundo de café, técnicas de tostado y preparación de espresso.

Habilidad en operación de máquinas o equipos de café

Capacidad para crear bebidas de alta calidad.

Habilidad de latte art para decorar bebidas

Mantenimiento y limpieza de equipos de café.

Sueldo Bruto: \$ 650.000

5.- Maestro de Cocina

Cargo: Responsable de las preparaciones de alimentos y calidad de los platos que se ofrecerán en la cafetería.

Perfil: Experiencia en cocina y conocimiento de técnicas culinarias

Capacidad para diseñar y ejecutar menús de alimentos

Gestión de inventario y control de alimentos

Cumplimiento de seguridad alimentaria e higiene.

Capacidad de mantener eficiencia en la cocina.

Sueldo Bruto: \$ 700.000

- En la siguiente tabla se ve el resumen de los sueldos de los trabajadores del proyecto:

Tabla 3.10 Sueldos de trabajadores

SUELDOS DE TRABAJADORES				
CARGO	N.º DE EMPLEADOS	REMUNERACION MENSUAL (\$)	REMUNERACION ANUAL (\$)	UF
Cajero	1	\$ 600.000	\$ 7.200.000	198,36
Mesero/ Garzón	2	\$ 920.000	\$ 22.080.000	608,30
Barista	1	\$ 650.000	\$ 7.800.000	214,89
Administrador	1	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	330,60
Maestro cocina	1	\$ 700.000	\$ 8.400.000	231,42
TOTAL		\$ 3.870.000	\$ 57.480.000	1583,56

Fuente elaboración propia
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.11 INVERSIONES EN EQUIPO Y EDIFICACIÓN

En este apartado se detalla la inversión total en equipos y edificación, que en particular para el proyecto serán modificaciones y mejoras en infraestructura necesarias para el funcionamiento de la cafetería.

Las obras de remodelación que se deben realizar en el local son, pintura de paredes interiores y exteriores, instalación de letrero, modificaciones y apliques eléctricos, separación de áreas, implementación de baños, oficinas, fabricación de mesón central y mejoramientos en cocina, para lo cual se realizó cotización y se determinó como presupuesto total el valor de \$ 6.039.490, el cual será incluido en los costos de instalación y puesta en marcha y se puede ver en el anexo 1 del informe.

Por otro lado, el costo total de los activos fijos del negocio, que son todos los equipos necesarios para el funcionamiento correcto de la cafetería, se detalla en la siguiente tabla.

Tabla 3.11 Inversión de equipos

ACTIVOS FIJOS DEL PROYECTO				
Ítems	Costo (Unidad)	Cantidad	Costo Total	Costo Total UF
Equipos del Proyecto				
Notebook	\$369.990	1	\$369.990	10,19
Celular Xiaomi redmi A2 32GB	\$69.990	1	\$69.990	1,93
Escritorio oficina	\$81.490	1	\$81.490	2,25
Silla oficina escritorio	\$54.490	1	\$54.490	1,50
sillón con apoya brazos	\$99.990	1	\$99.990	2,75
Máquina de expreso	\$3.654.990	1	\$3.654.990	100,69
Lockers Metálico 4 Puertas	\$93.891	1	\$93.891	2,59
Refrigerador industrial	\$990.000	1	\$990.000	27,27
Vitrina refrigerada pastelera	\$750.000	2	\$1.500.000	41,32
Caja registradora	\$540.000	1	\$540.000	14,88
Hervidor agua 10 lt	\$59.990	1	\$59.990	1,65
Sillas	\$15.000	30	\$450.000	12,40
Mesas	\$57.500	12	\$690.000	19,01
Mesa cocina central americana	\$109.990	1	\$109.990	3,03
Juguera industrial	\$71.450	1	\$71.450	1,97
Taza de café con platillo apilable unidad	\$2.700	40	\$108.000	2,98
Taza de vidrio para cappuccino	\$1.490	20	\$29.800	0,82
Set de cubiertos 24 unidades	\$34.990	3	\$104.970	2,89
Azucarero	\$3.800	13	\$49.400	1,36
Servilletero	\$3.090	13	\$40.170	1,11
Saleros	\$990	13	\$12.870	0,35
Platos de servilleta	\$790	40	\$31.600	0,87
Tostador 4 unidades	\$64.990	3	\$194.970	5,37
Plancha	\$64.990	1	\$64.990	1,79
Vasos largos	\$1.290	40	\$51.600	1,42
Vasos pequeños	\$990	40	\$39.600	1,09
Potes de salsa	\$1.390	20	\$27.800	0,77
TOTAL			\$9.592.031	264,26

Fuente elaboración propia
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.12 INVERSIONES EN CAPITAL DE TRABAJO

La inversión en capital de trabajo se refiere a los recursos financieros que una empresa destina para mantener y cubrir sus operaciones diarias a corto plazo.

Para la implementación de la cafetería el objetivo principal es asegurar que se cuente con los fondos necesarios para la compra de materias primas, pagos de sueldos, gastos operativos, insumos e imprevistos, para así asegurar que el negocio pueda funcionar y operar sin problemas para brindar un servicio de calidad a los clientes para proporcionar la base financiera para que el negocio prospere a medida que se van generando ingresos.

Para el cálculo del capital de trabajo se realiza un análisis de método de máximos acumulados, para lo cual se asume que en el primer mes se venderá el 25% de la cantidad mensual óptima y cada mes que pase se irá incrementando en 25% hasta llegar a 100% el mes 4.

Para cálculos de costos fijos se toman en consideración los sueldos del personal, arriendo de local, servicios básicos y software.

Por otro lado, para costos variables se incluye los gastos operativos como los insumos.

3.12.1 Ingresos

Para determinar los ingresos óptimos del negocio se tomó como referencia la capacidad del local (35 personas) por 2 rotaciones diarias. Para cantidad vendida, se usará como referencia un promedio de \$ 4.500 por venta realizada, según el estudio de mercado realizado corresponde al 45% del promedio de gasto de una persona en cafetería.

Tabla 3.12 Ingreso Óptimo

INGRESO OPTIMO	
Cantidad de clientes (Q)	70
Precio venta (P)	\$4.500
INGRESOS POR VENTA DIARIA	\$315.000
INGRESOS POR VENTA MENSUAL	\$9.450.000
INGRESOS POR VENTA ANUAL	\$113.400.000

Fuente elaboración propia.
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

Tabla 3.12.1 Capital de Trabajo Método Máximos Acumulados

Cabe señalar que el cálculo realizado de capital de trabajo es en base a un año óptimo de trabajo. El cual se ve reflejado a continuación:

Ítems	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Unidades vendidas	525	1050	1575	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100
Ingresos	65,09	130,17	195,26	260,34	260,34	260,34	260,34	260,34	260,34	260,34	260,34	260,34
Costos variables	-13,25	-26,51	-39,76	-53,01	-53,01	-53,01	-53,01	-53,01	-53,01	-53,01	-53,01	-53,01
Costos fijos	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12	-126,12
Saldo	-74,29	-22,46	29,38	81,21	81,21	81,21	81,21	81,21	81,21	81,21	81,21	81,21
Saldo Acumulado	-74,29	-96,72	-67,34	13,87	95,08	176,29	257,50	338,71	419,92	501,13	582,34	663,55

Fuente elaboración propia.

Tabla 3.12.2 Capital de trabajo

Capital de trabajo en UF	96,72
---------------------------------	-------

Fuente elaboración propia.
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.14 COSTOS DE OPERACIONALES MENSUALES Y ANUALES

Tabla 3.14 Costos Operacionales

COSTOS OPERATIVOS						
Ítems	Costo (Unidad)	Cantidad	Costo Total Mensual	Costo Mensual UF	Costo Total Anual	Costo Anual UF
Café en grano granel 10kg	\$156.000	5	\$811.200	22,35	\$9.734.400	268,18
Te variedades 2 kg	\$21.990	2	\$43.980	1,21	\$527.760	14,54
Te en sobres 100 unidad	\$6.100	2	\$12.200	0,34	\$146.400	4,03
Leche 1 lt	\$990	150	\$148.500	4,09	\$1.782.000	49,09
Azúcar	\$1.129	15	\$16.935	0,47	\$203.220	5,60
Crema de coco	\$1.090	4	\$4.360	0,12	\$52.320	1,44
Crema de leche	\$5.999	8	\$47.992	1,32	\$575.904	15,87
Pan de molde blanco grande	\$2.890	80	\$231.200	6,37	\$2.774.400	76,43
Fruta entera y congelada kg	\$4.990	10	\$49.900	1,37	\$598.800	16,50
Queso kg	\$5.000	26	\$130.000	3,58	\$1.560.000	42,98
Jamón kg	\$5.800	35	\$203.000	5,59	\$2.436.000	67,11
Bombillas papel ecológicas 100 u	\$2.000	1	\$2.000	0,06	\$24.000	0,66
Harina blanca 20 kg	\$16.650	2	\$33.300	0,92	\$399.600	11,01
Mantequilla kg	\$2.650	10	\$26.500	0,73	\$318.000	8,76
Huevos bandeja 30 unidades	\$6.000	5	\$30.000	0,83	\$360.000	9,92
Vainilla botella esencia.	\$1.020	2	\$2.040	0,06	\$24.480	0,67
Chocolate en barra y chips kg	\$4.757	5	\$23.785	0,66	\$285.420	7,86
Frutos seco 5 kg	\$57.450	1	\$57.450	1,58	\$689.400	18,99
Queso crema 1.36 kg	\$12.690	3	\$38.070	1,05	\$456.840	12,59
Guantes Nitrilo color negro (caja)	\$3.410	2	\$6.820	0,19	\$81.840	2,25
Mascarillas desechables (caja)	\$1.666	3	\$4.998	0,14	\$59.976	1,65
TOTAL INSUMOS			\$1.924.230	53,01	\$23.090.760	636,14

Fuente elaboración propia.

Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.15 COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Los gastos de puesta en marcha del proyecto son aquellos gastos financieros iniciales necesarios para poner en funcionamiento el negocio, de los cuales se contemplan mes de garantía por arriendo del local, gastos relacionados con la constitución de sociedad, remodelación del local, patente comercial y el marketing asociado que en este caso será la creación de volantes o panfletos que se repartirán por toda la localidad dando promoción al local por un valor de \$ 300.000 pesos.

Los costos totales de puesta en marcha del negocio se reflejan en la siguiente tabla.

Tabla 3.15 Gastos Puesta en Marcha

GASTOS PUESTA EN MARCHA			
Ítems	Descripción	Costos \$	Costos UF
Mes de garantía arriendo	Pago garantía mes de arriendo local	\$500.000	13,77
Costos cumplimiento legal	Autorización sanitaria, constitución sociedad, notaria	\$271.415	7,48
Remodelación	Acondicionamiento del local según necesidades	\$6.039.490	166,39
Patente Comercial	Documento legal para funcionamiento del negocio	\$450.000	12,40
Marketing inicial	Diseño y fabricación de volantes para promoción	\$300.000	8,26
TOTAL		\$7.560.905	208,30

Fuente elaboración propia en base a información realizada en análisis Técnico
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.16 COSTOS DE IMPREVISTOS

Los costos de imprevistos del proyecto se refieren al recurso monetario destinado para eventos inesperados o cambios no planificados que surgen en la ejecución del proyecto, se dejara un costo de imprevistos del 5% de los gastos de la suma de los activos fijos, el capital de trabajo y gastos de puesta en marcha.

Tabla 3.16 Costos de imprevistos.

	Costo Total	UF
Costos de imprevistos	\$1.101.800	30,35

Fuente elaboración propia.
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

3.17 TABLA RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL

La tabla de a continuación proporciona una visión general de la inversión total requerida para iniciar el proyecto y es fundamental para una planificación financiera adecuada.

Tabla 3.17 Resumen Inversión Inicial

INVERSION INICIAL		
Ítems	Costos \$	Costos UF
Activos fijos	\$9.592.031	264,26
Gastos puesta en marcha	\$7.560.905	208,30
Capital de trabajo	\$3.510.603	96,72
Imprevistos	\$1.101.800	30,35
TOTAL	\$21.765.339	599,63

Fuente elaboración propia.
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

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

4.1 PREFECTIBILIDAD ADMINISTRATIVA

Para permitir el buen desarrollo de las diferentes funciones, en esta parte de la investigación se definirá la estructura de la organización y se describirá al personal administrativo, sus cargos y perfiles necesarios.

Además, se mencionarán los aspectos legales de las obligaciones con el personal.

4.1.1 PERSONAL

El personal necesario para la implementación del proyecto de cafetería en la ciudad de Quirihue consta de 5 personas en total; administrador, cajero, maestro de cocina, mesero/garzón y barista.

Para garantizar que los clientes disfruten de la mejor experiencia al elegir el proyecto, el equipo de trabajo debe mantener una sólida cohesión y establecer relaciones de trabajo efectivas y buenas, junto con una buena comunicación como grupo humano.

4.1.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional del negocio se puede apreciar a continuación.



Figura 4. 1 Organigrama

Fuente: Elaboración propia.

4.1.3 SISTEMA DE INFORMACIÓN ADMINISTRATIVOS

En relación con los sistemas de información administrativos del proyecto, contará con un software centralizado de gestión de pedidos, el cual provee la información necesaria en tiempo real a las diferentes áreas involucradas, el cual permite generar informes en Excel para hacer el tema administrativo más fácil. El costo de instalación es gratis y se pagará mensualmente una prima de \$ 35.000 pesos, los cuales serán agregados a los costos Fijos del proyecto.

4.1.4 PERSONAL ADMINISTRATIVO, CARGOS, PERFILES Y SUELDOS

Cómo se mencionó detalladamente en el capítulo anterior, el proyecto contara con 5 trabajadores.

Administrador: el administrador de la cafetería es el responsable de supervisar y asegurarse de que las operaciones funcionen de manera efectiva y rentable. encargado de tomar decisiones estratégicas, lidera al personal, establece políticas y procedimientos internos además de promover el negocio.

debe tener experiencia en gestión y administración de negocios y habilidades financieras.

Cajero: el cajero administra los pagos, las transacciones y la caja en la cafetería. atención amable, mantenimiento de registros precisos y resolución de problemas de pagos; habilidoso en el manejo de dinero y sistemas de punto de venta.

Mesero/garzón: el garzón es la cara visible del establecimiento y brinda un servicio excepcional a los clientes. mantiene las áreas de servicio ordenadas, toma pedidos, sirve alimentos y bebidas de manera eficiente, hace recomendaciones y tiene habilidades de comunicación efectivas.

Barista: el barista es un experto en la preparación de bebidas de café, que es esencial para la calidad y la apariencia del producto. es experto en café, conoce las técnicas de tostado y preparación de espresso y sabe cómo operar y mantener equipos de café.

Maestro Cocinero: el maestro de cocina es responsable de la preparación de alimentos y la calidad de los platos, mantener la eficiencia en la cocina, tiene experiencia en producción de productos alimenticios, diseño y ejecución de menús, gestión de inventario y cumplimiento de estándares de seguridad alimentaria.

además de los profesionales mencionados anteriormente, se dispondrá de los servicios de un contador externo que trabajará por honorarios, ofreciendo su experiencia de manera ocasional y según las necesidades del negocio.

4.1.5 GASTOS EN PERSONAL

Los gastos del personal se detallaron en el capítulo anterior 3.10, las remuneraciones por sueldos de los trabajadores del local ascienden a la suma de \$ 3.850.000 pesos mensuales.

Por otro lado, los gastos del contador no son fijos ya que trabajará según necesidad del local.

Los honorarios por pagar serán de \$ 20.000.

4.2 PREFACTIBILIDAD LEGAL

4.2.1 MARCO LEGAL VIGENTE NACIONAL E INTERNACIONAL

Para cumplir con las leyes y normas chilenas vigentes, para el proyecto de la cafetería se deben realizar trámites en diferentes instituciones y recopilación de documentación legal.

- Conservador de Bienes Raíces, donde se deberá registrar la sociedad que se forme para el correcto funcionamiento, para su publicación en el diario oficial.
- Iniciación de Actividades ante el SII de la constitución de sociedad.
- Obtención de patente comercial para el giro de la cafetería, este trámite se debe realizar en la municipalidad de Quirihue.
- Autorización sanitaria en las oficinas de la Autoridad Sanitaria o Seremi de Salud de la VIII región donde se implementará el proyecto. Para este punto se debe tener el local completamente habilitado ya que se va a fiscalizar a terreno por un inspector del seremi las condiciones óptimas sanitarias.

4.2.2 POLÍTICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL

Mientras se avanza en el proyecto es probable considerar la participación a algunas opciones de programas de apoyo que brinda el gobierno de chileno. En particular es una posible opción postular al programa "Capital Semilla" de CORFO el cual ofrece financiamiento y capacitaciones a los emprendimientos en etapas iniciales.

También está la opción de optar a los programas de SERCOTEC como es "capital Abeja" y "FONDEP" con el fin de mejorar la capacidad financiera y realizar mejoras para el proyecto.

El compromiso de la cafetería es maximizar la calidad de los productos y servicio, ayudando a la creación de empleos en la comunidad y el crecimiento económico en la localidad.

4.2.3 ASPECTO LEGALES DEL GIRO DEL PROYECTO

Los antecedentes legales requeridos para la formación de la cafetería en la ciudad de Quirihue son variados. La obtención de una patente comercial por parte de municipalidad de la localidad requiere de los siguientes trámites:

- Declaración del capital inicial del negocio o empresa.
- Declaración de inicio de actividad laboral.
- Permiso de edificación del correspondiente establecimiento o local.
- Documento de constitución de la sociedad.
- Formularios emitidos por la municipalidad correspondiente.
- Autorización sanitaria de alimentos.
- Acreditación del título por el cual se habilita el local.

Nota: El pago de la patente es anual y se puede pagar en dos cuotas, una cada semestre.

Para contar con la autorización del servicio de salud correspondiente es necesario presentar la siguiente documentación:

- Autorización municipal de acuerdo con plano regulador
- Plano o croquis de planta e instalaciones sanitarias a escala de esta
- Croquis de los sistemas de eliminación del calor, olor o vapor y sistema de frío
- Descripción general de los procesos de elaboración
- Materias primas que se emplearan
- Rubros a los que se destina el proyecto
- Sistemas de control de calidad sanitaria con que se contara

- Tipos de alimentos a elaborar
- Sistema de eliminación de desechos.

Cabe señalar que solo se puede otorgar la autorización después de la inspección al establecimiento. La solicitud será atendida dentro de un plazo de 30 días hábiles contados desde que se completen los antecedentes necesarios para ello.

Durante este tiempo, se llevarán a cabo todas las visitas, inspecciones, análisis y otras acciones o procedimientos necesarios para determinar si se acepta o rechaza la autorización para el funcionamiento del proyecto.

4.2.4 INCENTIVOS

En nuestro país en el año 2022 se estableció un nuevo sistema de donaciones con incentivos fiscales para los potenciales donantes como pymes y empresas que tributan en 1º categoría, esta ley es la N.º 21.440.

El proyecto de cafetería podría ser favorecido con un incentivo fiscal si se donaran alimentos a instituciones donatarias calificadas, idea que puede ser vista más adelante, pero el posible beneficio a recibir radica en una rebaja en la base imponible del impuesto de primera categoría del año, el monto de esta rebaja depende del total del valor correspondiente a la donación y otros factores específicos de cada negocio.

4.2.5 ASPECTOS LABORALES

El proyecto cumplirá con toda la normativa chilena establecida en el decreto con fuerza de ley N.º 1 del código del trabajo, el cual regula las relaciones laborales, los derechos y deberes de los trabajadores y empleadores en el país.

En este marco legal, se tiene en cuenta el cumplimiento estricto de las regulaciones relacionadas con los contratos laborales, la protección del personal y las capacitaciones, todo ello de acuerdo con las leyes que se encuentran vigentes en Chile.

4.2.6 COSTOS ASOCIADOS AL CUMPLIMIENTO DE LA LEGISLACIÓN VIGENTE

Los costos asociados con la gestión y procedimientos legales del proyecto son aspectos importantes para tener en consideración.

Estos gastos incluyen diferentes tarifas que están relacionada con los tramites que se llevan a cabo en las entidades públicas, como el SII, Municipalidad, Servicio de Salud. Además de tramites Notariales, para una buena ejecución del negocio.

La obtención de la patente comercial, la inscripción de la empresa y el cumplimiento de obligaciones son parte de los gastos relacionados. además, los costos en la regulación comercial y otros procedimientos necesarios para operar en el área geográfica son realizados en la municipalidad, sin dejar de lado el pago por la autorización sanitaria, la cual debe ser aprobada por el servicio de salud pertinente de la región del Ñuble el cual tiene un valor de \$ 113.200 + 0,5 % del capital inicial declarado en SII.

4.3 PREFACTIBILIDAD SOCIETARIA

4.3.1 RELACIÓN ENTRE LOS INVERSIONISTAS

En lo que respecta a los inversionistas vinculados al proyecto de la cafetería, será creado en su etapa inicial por un único inversionista, con la perspectiva de futuras expansiones. Por esta razón, se ha considerado que la opción más apropiada para esta etapa es la creación de una empresa individual de responsabilidad limitada (EIRL).

Vale la pena destacar que una EIRL ofrece la flexibilidad necesaria para un crecimiento gradual, por lo que se pueden explorar otras estructuras legales en caso de ser requerido.

4.3.2 Estructura societaria

La estructura societaria del negocio será constituida por la creación de una empresa individual de responsabilidad limitada EIRL, opción más adecuada para el proyecto ya que permite entre otras cosas separar activos personales de los activos comerciales de la cafetería además de su sencillez administrativa.

Para la creación de la sociedad es necesario realizar diferentes trámites.

1.- Como primer paso se debe realizar y legalizar la escritura pública en notaria el cual puede ser redactado por abogado o solicitado en la misma notaria lo que Incluye la escritura pública, la inscripción y publicación, la obtención del RUT, timbraje de boletas o facturas a nombre de la empresa, en fin, todo lo necesario para iniciar la actividad.

✓ La escritura pública de la EIRL debe establecer:

- Nombres, nacionalidad, estado civil, edad y domicilio de contribuyente.
- Nombre de la empresa, debe concluir con las palabras "empresa individual de responsabilidad limitada" o E.I.R.L.
- Monto del capital inicial de la empresa
- Socios que la conforman
- Actividad económica o giro de la empresa y rubro específico en la cual se desempeñará.
- Forma de administración.
- Forma de repartición de las utilidades y cómo se responderá en caso de pérdidas.
- Manera de solución de conflictos.
- Régimen para la disolución y liquidación de la sociedad.
- Domicilio de la empresa.
- Plazo de duración, si no dice nada se entenderá que su duración será indefinida.

Existe un plazo de 60 días desde la fecha de constitución, para completar los procedimientos de inscripción de la escritura en el Conservador de Bienes Raíces de la comuna y publicar el extracto de la escritura en el Diario Oficial.

El costo de este procedimiento es de 1 UTM, o si el capital inicial es inferior a UF 5.000, no hay costo.

2.- Es necesario que el extracto de la Escritura Pública sea publicado en el Diario Oficial. Los socios, el apoderado o el representante legal de la empresa tienen un plazo de 60 días desde la fecha de la Escritura Pública para publicar el extracto en el Diario Oficial.

Para las empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000, el costo es 1 UTM o cero.

3.- Cabe señalar que el representante legal o socios de la E.I.R.L. deben presentar al menos dos copias del extracto de escritura pública al Conservador de Bienes Raíces del domicilio de la sociedad para que se inscriba en el Registro de Comercio.

4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

Para dar forma legal a la conformación de la sociedad y empezar a trabajar bajos las normas chilenas se debe pagar por todos los tramites que conlleva la formación del negocio.

Para hacer este tema un poco más ameno y rápido se realizarán los tramites de la conformación de sociedad por la plataforma "Emprende.cl".

Los tramites y valores involucrados son los siguientes:

1.- Constitución de sociedad por escritura pública, lo cual incluye:

- Redacción de Escritura Pública
- Propuesta Inicial 2 horas hábiles.
- Orientación Tributaria y Jurídica
- Gastos notariales incluidos.
- Inscripción en el Registro de Comercio.
- Inscripción en Conservador de Bienes Raíces.
- Publicación en el Diario Oficial.
- Protocolización de Constitución de Sociedad.
- Escritura pública con Firma Electrónica Avanzada.
- Obtención de Rut
- Inicio de Actividades.
- Configuración de Portal MiPyme

VALOR: \$ 150.000

Tabla 4.3 Gastos Societarios

GASTOS SOCIETARIOS		
Servicio	Costo Total (\$)	UF
Notaría, conformación sociedad, autorización sanitaria y Patente Comercial	\$150.000 \$121.415	4,13 3,34
TOTAL	\$ 271.415	7,47

Elaboración propia
Valor UF: \$36.298 al 20 de octubre 2023

4.4 PREFACTIBILIDAD TRIBUTARIA

4.4.1 Sistema Tributario y Mecanismo de determinación de Gasto en impuesto

El sistema tributario en Chile para una pequeña empresa, como es el proyecto de cafetería en la ciudad de Quirihue, constituida legalmente por una E.I.R.L, lo cual la sitúa como contribuyente de primera categoría, se rige por la Ley sobre Impuesto a la Renta, decreto de ley N.º 824 y las regulaciones establecidas por el Servicio de Impuestos Internos (SII). Dicho lo anterior, el negocio debe cumplir con obligaciones tributarias mensuales y anuales relacionados con:

Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual es el pago del IVA generado por las compras y ventas del local, el cual se debe declarar y pagar mensualmente, el cual corresponde al 19%.

Impuesto a la Renta, la tasa general del impuesto de primera categoría a contar del 2018 es del 25% sobre las rentas o ingresos percibidos por la sociedad durante el año comercial anterior.

Pagos Provisionales mensuales (PPM), corresponden a los pagos que los contribuyentes realizan durante el año a cuenta de los impuestos a la renta anuales que les correspondan, el porcentaje de este monto se calcula utilizando los ingresos brutos mensuales devengados o percibidos.

4.5 PREFACTIBILIDAD FINANCIERA

4.5.1 Fuentes de Financiamiento

Se lleva a cabo un examen financiero de diversas alternativas de financiamiento disponibles para la ejecución del proyecto, considerando tanto la posibilidad de utilizar recursos propios como la obtención de créditos a través de entidades bancarias.

El primer enfoque o alternativa de financiamiento disponible para el proyecto es el aporte de recursos propios por parte del inversionista, proyecto auto financiado, relacionado a cubrir la totalidad de los gastos en inversión inicial.

El segundo enfoque es la búsqueda de financiamiento externo, a través de bancos o entidades relacionadas, en esta opción se asume aportes del 50% o 75% mediante créditos otorgados por alguna entidad financiera, mientras que el inversionista cubre el porcentaje restante con sus propios recursos.

Estos diferentes escenarios permitirán evaluar distintas combinaciones de financiamiento y determinar cuál es la opción más adecuada y óptima para el proyecto.

4.5.2 Inversionistas

Cabe señalar que, desde las primeras etapas el proyecto ha estado asociado a la figura de un único inversionista, el cual corresponde al dueño y creador del negocio.

4.5.3 Instituciones Crediticias

Para ofrecer más flexibilidad en el financiamiento del proyecto, en función de la disponibilidad de recursos y su gestión, se da un enfoque dual en las fuentes de financiamiento, algunas instituciones crediticias a las cuales se puede optar son las siguientes:

1.- BANCO ESTADO:

Esta institución bancaria cuenta con una división especial para las microempresas, el cual cuenta con diferentes beneficios para los microempresarios, dentro de los que destacan:

- Elegir cuota y calendario de pago, puede ser mensual, bimestral, semestral o anual.
- Plazo de crédito hasta en 72 meses.
- Pago de 1º cuota hasta 3 meses después de solicitud de crédito.
- Para montos mayores a \$ 10.000.000 la tasa mínima es de 1,02% y máximo 1,90% mensual, obteniendo así tasas preferenciales.

Por otro lado, facilita el acceso a financiamiento otorgando una garantía estatal para respaldar deudas como es el fondo de garantía para el pequeño empresario (FOGAPE), el cual tiene una cobertura del 80% del financiamiento para clientes con ventas hasta 25.000 UF anuales, con tope máximo de financiamiento de hasta 15.000 UF con un plazo máximo de 10 años.

2.- BANCO COOPEUCH (Cooperativa de ahorro y crédito)

Además de dar una tasa presencial para obtener un crédito para financiar el proyecto otras ventajas que puede ofrecer son:

- Flexibilidad en plazos: Coopeuch ofrece opciones flexibles en cuanto a plazos de pago, permitiendo adaptar las cuotas a las necesidades y capacidades financieras del negocio.
- Los procesos son más ágiles y menos burocráticos en comparación con algunos bancos, lo que facilita la obtención del financiamiento de manera más rápida.
- Se recibe una vez al año parte de los resultados anuales obtenidos por la cooperativa como remanente, el cual es un monto extra a tus productos.
- Programas y beneficios adicionales a los socios, como descuentos en otros servicios financieros, seguros u opciones de ahorro.

4.5.4 Leasing

El leasing es un procedimiento de financiamiento por el cual una entidad arrienda un bien por una cuota mensual y al cabo del contrato se puede comprar o devolver por algo más nuevo.

Existen diferentes tipos de leasing, los cuales pueden ser financieros, que se ocupan para financiar adquisiciones o leasing operativos que sirven para facilitar el acceso, uso y disfrute de activos fijos productivos como son los equipos y maquinarias.

La opción de utilizar un contrato de leasing para financiar la adquisición de máquinas y equipo es una alternativa atractiva para el proyecto que podría proporcionar beneficios tales como la posibilidad de obtener los activos necesarios para la operación del negocio como son las máquinas de espresso café, máquinas de bebidas, maquinas tostadoras o panini presses, mobiliario y decoración sin comprometer una gran inversión inicial.

Sin embargo, es importante analizar los términos del contrato, tasas de interés y plazos para garantizar que sea una opción financiera adecuada y rentable para el proyecto.

4.5.5 Costos de Financiamiento

Es esencial llevar a cabo una evaluación de los costos de financiamiento y seleccionar la opción más optima, por esto existen diferentes formas de financiar el plan de trabajo, ya sea como proyecto puro, sin créditos bancarios asociados o la obtención de este en una institución crediticia.

Se pretende asegurar la financiación mediante préstamos bancarios de la institución Banco Coopeuch, cooperativa de ahorro y crédito, esta elección es porque se es socio de la institución y tiene tasas preferenciales para facilitar la obtención de créditos destinado a cubrir la inversión inicial del proyecto.

Además, se explorará la opción de acceder a créditos a corto plazo para respaldo durante los primeros años de operación de la cafetería.

Las tasas de interés anual de los créditos de banco Coopeuch corresponden a:

Tasa a corto plazo 1 año (CP): 12,00%

Tasa a largo plazo 5 años (LP): 12,00%

4.6 PREFACTIBILIDAD AMBIENTAL

En un análisis hecho de la implementación del proyecto, se determinó que no se identifican impactos ambientales significativos relacionados con la ejecución del negocio.

La naturaleza de las operaciones de la cafetería no involucra procesos productivos que generen emisiones contaminantes, desechos peligrosos o cualquier otra actividad que pueda tener efecto adverso en el entorno ambiental aledaño.

Por otro lado, la gestión adecuada de residuos, el cumplimiento de regulaciones locales en las operaciones cotidianas como la eliminación de los desechos generados en la producción de alimentos, serán eliminados por el servicio de basura que otorga la localidad.

Todas las actividades descritas anteriormente respaldan una evaluación favorable en cuanto a impactos ambientales del proyecto.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

En este apartado de evaluación económica del proyecto de cafetería en la ciudad de Quirihue se centra en analizar la viabilidad financiera y económica del negocio. Se lleva a cabo un estudio detallado de los aspectos económicos más importantes como la proyección de la demanda, la estimación de ingresos y gastos y los requerimientos de inversión inicial, además el tipo de moneda a utilizar, la depreciación de los activos y el impuesto aplicado por ley para terminar con los flujos de cajas correspondientes.

5.1 CONSIDERACIONES A USAR

5.1.1 HORIZONTE DEL PROYECTO

Con el fin de ejecutar el proyecto de manera óptima, se ha establecido un horizonte de 10 años. Esta elección permite una evaluación más precisa y detallada de los rendimientos proyectados de la inversión a lo largo del tiempo.

5.1.2 TASA DE DESCUENTO

La tasa de descuento será calculada utilizando la fórmula del CAPM, que determina el costo de capital mediante la siguiente fórmula:

$$R = R_f + B (R_m - R_f), \text{ donde:}$$

- R : Tasa de descuento
- R_f : Tasa libre de riesgo
- R_m : Tasa de rentabilidad del mercado (IPSA)
- β : Constante según tipo de negocio

- Tasa libre de riesgo (R_f), se obtendrá a través del promedio de los intereses de los bonos en UF de los últimos 5 años entregados por el Banco Central de Chile.

Es un indicador para el cálculo de costo de oportunidad y se utiliza como referencia para evaluar el rendimiento de las inversiones, se expresan en porcentajes.

Tabla 5. 1 Tasa libre de Riesgo

AÑOS	Bono 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	-0,5
2021	0,4
2022	1,85
Promedio	1,05

Elaboración propia
Fuente: banco central

- Por lo tanto, el resultado obtenido de R_f es de 1,05%.
- Tasa de rentabilidad de mercado (R_m): Proporciona una referencia para comparar el rendimiento promedio de un activo en relación con el rendimiento general del mercado, en resumen, esta tasa se usa para medir el crecimiento de una inversión en un periodo determinado, obteniéndose por medio de la Bolsa de Comercio de Santiago, en los mercados de renta variable, se puede obtener de los rendimientos históricos promedio del índice bursátil local, como el IPSA.

Tabla 5. 2 Tasa de rentabilidad del Mercado (IPSA)

AÑOS	Índice de precios selectivo de acciones IPSA (VAR%)
2013	-14,00
2014	4,10
2015	-4,43
2016	12,80
2017	34,04
2018	-8,25
2019	-8,53
2020	-10,55
2021	3,10
2022	22,10
Promedio	3,04

Elaboración propia
Fuente: banco central

- Por lo tanto, el resultado obtenido de R_m es de 3,04%
- Constante según tipo de negocio β : Corresponde a la relación que existe entre el riesgo del proyecto respecto al riesgo del mercado, si β es mayor a 1 el proyecto es más riesgoso respecto al mercado, si es menor el proyecto es menos riesgoso que el mercado y si beta es igual a 0 es una inversión libre de riesgo.

La constante es específica para cada tipo de negocio y se determina utilizando el valor de beta proporcionado por Aswath Demodaran, particularmente para el proyecto que esta categorizado en sector de restaurante/comedor el valor corresponde a 1,33.

Con los datos proporcionados, la Tasa de descuento será de:

$$R: 1,05 + 1,33 (3,04 - 1,05)$$

$$R: 3,7\%$$

En consecuencia, la tasa de descuento a emplear en la evaluación del proyecto se establece en un 3,7%.

Sin embargo, dado los resultados obtenidos y la actual situación económica del país, esta tasa derivada del método CAPM se considera baja para las necesidades del proyecto. Por ello, se realizará un análisis detallado de la tabla de primas de riesgo, con el objetivo de obtener una tasa de descuento más elevada y atractiva para los potenciales inversionistas mediante la formula siguiente:

- **R: Rentabilidad dada por el inversionista + Tasa libre de riesgo**

Tabla 5. 3 Prima de Riesgo

Nivel de riesgo	Prima por riesgo	Ejemplos
Alto	Sobre 20%	Desarrollo de nuevos productos
		Proyectos que usan conceptos muy novedosos
		Contratos internacionales
Mediano	10%-20%	Proyectos algo fuera del giro de la empresa
		Procesos nuevos que no han sido completamente investigados
Promedio	5%-10%	Incremento de la capacidad de producción
		Implementación de una nueva tecnología conocida
		Proyectos con información de mercado incompleta
Bajo	1%-5%	Mejoramiento de la productividad
		Expansiones en un mercado en donde es líder y lo conoce bien
Muy bajo	0%-1%	Reducción de costos
		Proyectos relativos de seguridad

Fuente: Curso evaluación de Proyecto UTFSM.

Se estimo según los parámetros de la tabla 5.3 que la prima para el proyecto tiene un riesgo medianamente alto, por lo tanto, la rentabilidad dada por el inversionista se determinó en un 12% al cual se sumara la tasa libre de riesgo según tabla 5.1 que es de 1,05% obteniendo como resultado final:

- Tasa de descuento: $12\% + 1,05 = 13,05\%$

5.3 MONEDA A UTILIZAR

Para establecer los costos y precios del proyecto, la moneda principal es el peso chile (CLP). No obstante, para proyectar los valores en el tiempo y considerar la variabilidad asociada a la inflación, se incorpora la Unidad de Fomento (UF).

Al tomar el valor de UF registrado al 20 de octubre de 2023 que es de \$ 36.298, se busca proporcionar estabilidad a los valores del proyecto frente a las fluctuaciones inflacionarias, permitiendo ajustar los costos y precio de manera más precisa a las condiciones económicas cambiantes, proporcionando una visión más realista y sostenible a lo largo del horizonte del proyecto.

5.4 IMPUESTOS

Según la implementación del nuevo sistema tributario del impuesto a la renta de primera categoría visto en prefactibilidad tributaria capítulo 4, será de un 25%.

5.5 DEPRECIACIONES

Para el proyecto se ocupará el método de depreciación acelerada de los activos fijos, para luego realizar los flujos de caja correspondientes.

Para los cálculos de la depreciación se utiliza tabla de depreciación acelerada de activos proporcionada por el Servicio de Impuestos Internos SII, resolución exenta N.º 43 del 26 de diciembre 2022 con vigencia a partir del 01-01-2003.

Tabla 5. 4 Calculo de Depreciación

Items	Costo Total	Vida Acelerada	1	2	3	4	5	VL	Valor VTA	VTA-VL	Valor Residual
Notebook	10,19	2	5,10	5,10	0	0	0	0,00	5,10	5,10	2,04
Celular Xiaomi redmi A2 32GB	1,93	3	0,64	0,64	0,64	0	0	0,00	0,64	0,64	0,39
Escritorio oficina	2,25	2	1,12	1,12	0,00	0	0	0,00	1,12	1,12	0,45
Silla oficina escritorio	1,50	2	0,75	0,75	0,00	0	0	0,00	0,75	0,75	0,30
Sillon con apoya brazos	2,75	2	1,38	1,38	0,00	0	0	0,00	1,38	1,38	0,55
Maquina de expreso	100,69	3	33,56	33,56	33,56	0	0	0,00	33,56	33,56	20,14
Lockers Metálico 4 Puertas	2,59	2	1,29	1,29	0	0	0	0,00	1,29	1,29	0,52
Refrigerador industrial	27,27	3	9,09	9,09	9,09	0	0	0,00	9,09	9,09	5,45
Vitrina refrigerada pastelera	41,32	3	13,77	13,77	13,77	0	0	0,00	13,77	13,77	8,26
Caja registradora	14,88	2	7,44	7,44	0	0	0	0,00	7,44	7,44	2,98
Hervidor agua 10 lt	1,65	3	0,55	0,55	0,55	0	0	0,00	0,55	0,55	0,33
Sillas	12,40	2	6,20	6,20	0	0	0	0,00	6,20	6,20	2,48
Mesas	19,01	2	9,50	9,50	0	0	0	0,00	9,50	9,50	3,80
Mesa cocina central americana	3,03	2	1,52	1,52	0	0	0	0,00	1,52	1,52	0,61
Juguera industrial	1,97	3	0,66	0,66	0,66	0	0	0,00	0,66	0,66	0,39
Taza de café con platillo apilable	2,98	1	2,98	0,00	0	0	0	0,00	2,98	2,98	0,60
Taza de vidrio para capuccinos	0,82	1	0,82	0,00	0	0	0	0,00	0,82	0,82	0,16
Set de cubiertos 24 und	2,89	1	2,89	0,00	0	0	0	0,00	2,89	2,89	0,58
Azucarero	1,36	1	1,36	0,00	0	0	0	0,00	1,36	1,36	0,27
Servilletero	1,11	1	1,11	0,00	0	0	0	0,00	1,11	1,11	0,22
Saleros	0,35	1	0,35	0,00	0	0	0	0,00	0,35	0,35	0,07
Platos de servilleta	0,87	1	0,87	0,00	0	0	0	0,00	0,87	0,87	0,17
Tostador 4 unidades	5,37	3	1,79	1,79	1,79	0	0	0,00	1,79	1,79	1,07
Plancha	1,79	3	0,60	0,60	0,60	0	0	0,00	0,60	0,60	0,36
Vasos largos	1,42	1	1,42	0,00	0	0	0	0,00	1,42	1,42	0,28
Vasos pequeños	1,09	1	1,09	0,00	0	0	0	0,00	1,09	1,09	0,22
Potes de salsa	0,77	1	0,77	0,00	0	0	0	0,00	0,77	0,77	0,15
TOTAL	264,26		108,62	94,97	60,67	0,00	0,00	0,00	108,62	108,62	52,85

Fuente. Elaboración propia, en base a información de SII.

5.6 REINVERSIONES

No se prevén reinversiones a lo largo del periodo de ejecución del proyecto.

Tabla 5. 5 Ingresos de Proyecto

INGRESOS POR AÑOS										
Incremento anual	25%									
proyección de Venta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Unidades anuales	6.300	12.600	18.900	25.200	25.200	25.200	25.200	25.200	25.200	25.200
Ingreso	781,0	1562,07	2343,10	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14

Fuente: elaboración propia

5.7.1 INGRESOS

Los ingresos anuales generados por las ventas se calculan considerando la proyección de la demanda futura, la capacidad de producción o ingreso planificado para el periodo del proyecto y el precio del mercado estándar que se estableció en el estudio técnico, lo cual se detalla en la siguiente tabla.

A continuación, se hace un desglose de cómo se calculó el ingreso por años, en donde se puede apreciar cálculo de costos fijos y variables.

Tabla Resumen Costos Fijos

COSTOS FIJOS	Mensual	Anual	UF anual
Sueldos	\$ 3.870.000	\$ 46.440.000	1279,41
Arriendo local	\$ 500.000	\$ 6.000.000	165,30
Servicios básicos + software	\$ 207.990	\$ 2.495.880	68,76
TOTAL	\$ 4.577.990	\$ 54.935.880	1513,47

Fuente: elaboración propia

Tabla Resumen Costos Variables

	COSTOS VARIABLES	valor	Valor en UF
25%	1 año	\$ 5.772.690	159
50%	2 año	\$ 11.545.380	318
75%	3 año	\$ 17.318.070	477
100%	4año en adelante	\$ 23.090.760	636

Fuente: elaboración propia

5.2 PROYECTO PURO

5.2.1 FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO EXTERNO

El primer flujo de caja presentado a continuación contempla la incorporación de financiamiento externo de crédito a corto plazo ya que el flujo de los 2 primeros años era negativo.

Los elementos considerados para el cálculo del flujo son los siguientes:

- Unidad de Fomento: \$ 36.298 CLP al 20 octubre 2023
- Impuesto: 25%
- Tasa de descuento: 13%
- Monto financiado LP: Sin financiamiento.

A continuación, se muestra el flujo de caja correspondiente.

Tabla 5. 6 Flujo de Caja sin Financiamiento Externo

PROYECTO PURO SIN FINANCIAMIENTO EXTERNO											
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		781,03	1562,07	2343,10	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14
Costos Variables		-159,04	-318,07	-477,11	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14
Costos Fijos		-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47
Margen Operacional		-891,47	-269,47	352,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53
Depreciación		-108,62	-94,97	-60,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interés CP			-106,98	-152,15	-128,10	-26,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interés LP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta Activos VR-VL											52,85
Pérdida del ejercicio anterior			-1000,09	-1471,51	-1331,80	-485,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Antes de Impuesto		-1000,09	-1471,51	-1331,80	-485,38	462,61	974,53	974,53	974,53	974,53	1027,38
Impuesto		0,00	0,00	0,00	0,00	-115,65	-243,63	-243,63	-243,63	-243,63	-256,84
Utilidad Después de Impuesto		-1000,09	-1471,51	-1331,80	-485,38	346,96	730,89	730,89	730,89	730,89	770,53
Pérdida del ejercicio anterior			1000,09	1471,51	1331,80	485,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación		108,62	94,97	60,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión Activo Fijo	-264,26										
Capital de Trabajo	-96,72										96,72
Puesta en Marcha	-208,30										
Imprevistos	-30,35										
Amortización LP		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización CP			-891,47	-1267,92	-1067,54	-221,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito LP											
Crédito CP		891,47	1267,92	1067,54	221,12	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO	-599,63	0,00	0,00	0,00	0,00	611,22	730,89	730,89	730,89	730,89	867,25
FLUJO ACTUALIZADO	-599,63	0,00	0,00	0,00	0,00	331,75	351,06	310,67	274,93	243,30	255,48
FLUJO ACT ACUMULADO	-599,63	-599,63	-599,63	-599,63	-599,63	-267,88	83,18	393,85	668,79	912,09	1167,57

Fuente elaboración propia de acuerdo con estudio financiero

Tabla 5. 7 Indicadores Económicos Proyecto sin Financiamiento

Indicadores Económicos	
VAN	1167,57
TIR	32%
PRI	6
IVAN	1,9
TASA DE DESCUENTO	13%

Fuente elaboración propia

5.2.2 RENTABILIDAD DEL PROYECTO CP

Podemos observar en este flujo que los indicadores económicos se ven positivos, con un VAN positivo y con un TIR Y PRI aceptables en términos de rentabilidad.

5.3 PROYECTOS CON FINANCIAMIENTO EXTERNO

5.3.1 FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO EXTERNO 50%

En este flujo de caja, se evidencia un financiamiento del 50% cubierto mediante el aporte de crédito de consumo otorgado por el banco estado. El monto otorgado es de 299,63 UF. Para el cálculo del flujo se realizó tabla de amortización correspondiente a financiamiento externo del 50% la cual se puede apreciar a continuación:

Tabla 5. 8 Amortización con Financiamiento Externo 50%

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Deuda	299,81	299,81	282,73	263,60	242,16	218,16	191,28	161,17	127,45	89,68	47,38
Interés		-35,98	-33,93	-31,63	-29,06	-26,18	-22,95	-19,34	-15,29	-10,76	-5,69
Cuota		-53,06	-53,06	-53,06	-53,06	-53,06	-53,06	-53,06	-53,06	-53,06	-53,06
Amortización		-17,08	-19,13	-21,43	-24,00	-26,88	-30,11	-33,72	-37,77	-42,30	-47,38
Saldo		282,73	263,60	242,16	218,16	191,28	161,17	127,45	89,68	47,38	-0,00

Fuente: Elaboración propia en base a financiamiento externo 50%.

Los elementos considerados para el cálculo del flujo con financiamiento externo del 50% son los siguientes:

- Unidad de Fomento: \$ 36.298 CLP al 20 octubre 2023
- Impuesto: 25%
- Tasa de descuento: 13%
- Monto financiado LP: 299,81 UF
- Tasa a largo Plazo: 12,00%
- Tasa a Corto Plazo: 12,00%

Tabla 5. 9 Flujo de Caja con Financiamiento Externo 50%

PROYECTO FINANCIADO (50%)											
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		781,03	1562,07	2343,10	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14
Costos Variables		-159,04	-318,07	-477,11	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14
Costos Fijos		-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47
Margen Operacional		-891,47	-269,47	352,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53
Depreciación		-108,62	-94,97	-60,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interés CP			-113,34	-165,65	-149,59	-56,97	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interés LP		-35,98	-33,93	-31,63	-29,06	-26,18	-22,95	-19,34	-15,29	-10,76	-5,69
Venta Activos VR-VL											52,85
Pérdida del ejercicio anterior			-1036,07	-1547,78	-1453,20	-657,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Antes de Impuesto		-1036,07	-1547,78	-1453,20	-657,33	234,05	951,57	955,19	959,23	963,77	1021,69
Impuesto		0,00	0,00	0,00	0,00	-58,51	-237,89	-238,80	-239,81	-240,94	-255,42
Utilidad Después de Impuesto		-1036,07	-1547,78	-1453,20	-657,33	175,54	713,68	716,39	719,42	722,82	766,27
Pérdida del ejercicio anterior			1036,07	1547,78	1453,20	657,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación		108,62	94,97	60,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta Activos VL											0,00
Inversión Activo Fijo	-264,26										
Capital de Trabajo	-96,72										96,72
Puesta en Marcha	-208,30										
Imprevistos	-30,35										
Amortización LP		-17,08	-19,13	-21,43	-24,00	-26,88	-30,11	-33,72	-37,77	-42,30	-47,38
Amortización CP			-944,53	-1380,41	-1246,59	-474,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito LP	299,81										
Crédito CP		944,53	1380,41	1246,59	474,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO	-299,81	0,00	0,00	0,00	0,00	331,26	683,57	682,67	681,66	680,52	815,61
FLUJO ACTUALIZADO	-299,81	0,00	0,00	0,00	0,00	179,80	328,33	290,18	256,41	226,54	240,27
FLUJO ACTACUM	-299,81	-299,81	-299,81	-299,81	-299,81	-120,02	208,31	498,49	754,90	981,44	1221,70

Fuente elaboración propia de acuerdo con estudio financiero

Tabla 5. 10 Indicadores Económicos Proyecto 50%

Indicadores Económicos	
VAN	1221,70
TIR	42%
PRI	6
IVAN	2,0
TASA DE DESCUENTO	13%

Fuente elaboración propia

5.3.2 RENTABILIDAD DEL PROYECTO FINANCIADO AL 50%

Podemos ver que cuando se agrega un crédito a largo plazo parece tener efectos negativos en los indicadores económicos. La TIR bajo ligeramente y el VAN y PRI son menores que el flujo anterior.

5.3.3 FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO EXTERNO 75%

El flujo de caja de a continuación tiene un financiamiento externo del 75% aporte cubierto nuevamente por un crédito de consumo.

La tabla de amortización correspondiente a este flujo es la siguiente:

Tabla 5. 11 Amortización con Financiamiento 75%

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Deuda	149,91	149,91	141,36	131,80	121,08	109,08	95,64	80,58	63,72	44,84	23,69
Interés		-17,99	-16,96	-15,82	-14,53	-13,09	-11,48	-9,67	-7,65	-5,38	-2,84
Cuota		-26,53	-26,53	-26,53	-26,53	-26,53	-26,53	-26,53	-26,53	-26,53	-26,53
Amortización		-8,54	-9,57	-10,72	-12,00	-13,44	-15,05	-16,86	-18,88	-21,15	-23,69
Saldo		141,36	131,80	121,08	109,08	95,64	80,58	63,72	44,84	23,69	-0,00

Fuente: Elaboración propia en base a financiamiento externo 75%.

Los elementos considerados para el cálculo del flujo con financiamiento externo del 75% son los siguientes:

- Unidad de Fomento: \$ 36.298 CLP al 20 octubre 2023
- Impuesto: 25%
- Tasa de descuento: 13%
- Monto financiado LP: 149,91 UF
- Tasa a largo Plazo: 12,00%
- Tasa a Corto Plazo: 12,00%

Tabla 5. 12 Flujo de Caja con Financiamiento Externo 75%

PROYECTO FINANCIADO 75%											
Año	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos		781,03	1562,07	2343,10	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14	3124,14
Costos Variables		-159,04	-318,07	-477,11	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14	-636,14
Costos Fijos		-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47	-1513,47
Margen Operacional		-891,47	-269,47	352,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53	974,53
Depreciación		-108,62	-94,97	-60,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interés CP			-110,16	-158,90	-138,85	-41,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Interés LP		-17,99	-16,96	-15,82	-14,53	-13,09	-11,48	-9,67	-7,65	-5,38	-2,84
Venta Activos VR-VL											52,85
Pérdida del ejercicio anterior			-1018,08	-1509,64	-1392,50	-571,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Utilidad Antes de Impuesto		-1018,08	-1509,64	-1392,50	-571,35	348,33	963,05	964,86	966,88	969,15	1024,53
Impuesto		0,00	0,00	0,00	0,00	-87,08	-240,76	-241,21	-241,72	-242,29	-256,13
Utilidad Después de Impuesto		-1018,08	-1509,64	-1392,50	-571,35	261,25	722,29	723,64	725,16	726,86	768,40
Pérdida del ejercicio anterior			1018,08	1509,64	1392,50	571,35	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Depreciación		108,62	94,97	60,67	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Venta Activos VL											
Inversión Activo Fijo	-264,26										
Capital de Trabajo	-96,72										96,72
Puesta en Marcha	-208,30										
Imprevistos	-30,35										
Amorización LP		-8,54	-9,57	-10,72	-12,00	-13,44	-15,05	-16,86	-18,88	-21,15	-23,69
Amportización CP			-918,00	-1324,16	-1157,07	-347,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Crédito LP	449,72										
Crédito CP		918,00	1324,16	1157,07	347,92	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FLUJO	-149,91	0,00	0,00	0,00	0,00	471,24	707,23	706,78	706,28	705,71	841,43
FLUJO ACTUALIZADO	-149,91	0,00	0,00	0,00	0,00	255,77	339,70	300,42	265,67	234,92	247,87
FLUJO ACT ACUMULADO	-149,91	-149,91	-149,91	-149,91	-149,91	105,86	445,56	745,99	1011,66	1246,58	1494,45

Fuente elaboración propia de acuerdo con estudio financiero

Tabla 5. 13 Indicadores Económicos Proyecto 75%

Indicadores Económicos	
VAN	1494,45
TIR	60%
PRI	5
IVAN	2,49
TASA DE DESCUENTO	13%

Fuente elaboración propia

5.3.4 RENTABILIDAD DEL PROYECTO FINANCIADO AL 75%

La incorporación de un crédito a largo plazo del 75% ha mejorado los indicadores económicos del proyecto. El VAN y TIR muestran un rendimiento juntos más alto en comparación a los indicadores anteriores, lo que sugiere que este mayor financiamiento a contribuido a tener una mejor rentabilidad y una viabilidad positiva del proyecto.

Por otro lado, el índice de valor actual neto aumento a 2,06 lo que indica que el VAN es aproximadamente el doble a la inversión inicial, obteniendo una mejora en la rentabilidad.

En consecuencia, se puede resumir de la siguiente manera los resultados obtenidos de los flujos de caja puros y con financiamiento para tener una mejor apreciación.

Tabla 5. 14 Resumen de Indicadores Económicos del Proyecto

Indicador económico	VAN (UF)	TIR (%)	PRI (Años)	IVAN
Proyecto puro con CP	1167,57	32%	6	1,95
Proyecto con financiamiento 50%	1221,70	42%	6	2,04
Proyecto con financiamiento 75%	1494,45	60%	5	2,49

Fuente elaboración propia

5.4 SENSIBILIZACIONES

El análisis de sensibilidad sirve para comprender como variaciones en diferentes parámetros afectan los resultados financieros, para así poder determinar cuánto varían las diferentes variables para tener una buena factibilidad del proyecto.

Para la sensibilización del proyecto se consideran las variables costos del proyecto y precio promedio de venta.

5.4.1 SENSIBILIZACIÓN DE PRECIO

Tabla 5. 15 Sensibilización de Precios

Variación Gradual de Precios		
Variación en %	Precio	VAN
10%	\$ 4.950	2476,48
5%	\$ 4.725	1984,42
0%	\$ 4.500	1494,45
-5%	\$ 4.275	1003,54
-10%	\$ 4.050	515,85
-14,41%	\$ 3.865	0,00
-15%	\$ 3.825	31,71
-20%	\$ 3.600	-149,91

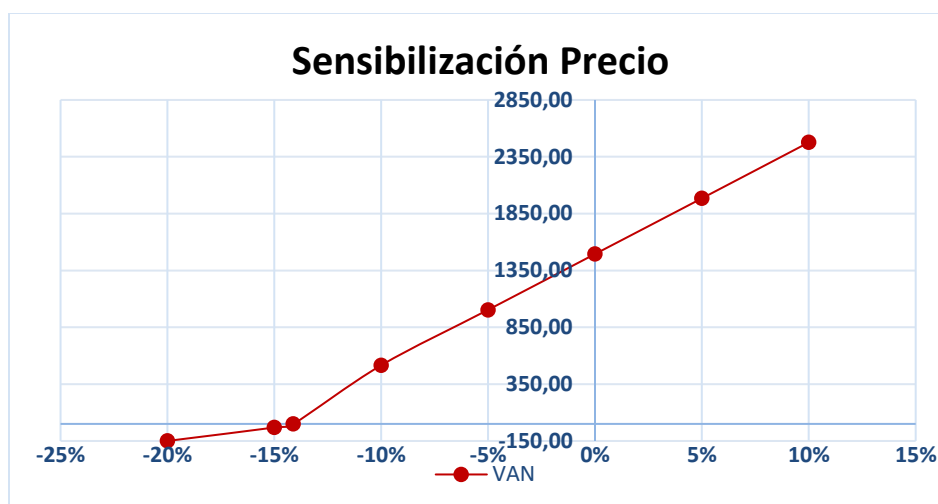
Fuente elaboración propia

Este análisis se realizó variando el precio de venta promedio de la cafetería, el cual fue determinado en base al estudio de mercado junto con los valores promedio de venta de los productos.

Se puede observar que el valor crítico del proyecto es -14.41 % lo que corresponde a \$ 3.865 pesos, obteniendo así un VAN igual a 0 lo que indica que el proyecto está generando una rentabilidad nula.

A continuación, se muestra gráfico de sensibilidad de precio

Gráfico 5.1 Sensibilización de precio en función del VAN



Fuente: Elaboración propia en base a Sensibilización del precio en función del VAN.

5.4.2 SENSIBILIZACIÓN DE COSTOS

La segunda variable por sensibilizar son los costos operacionales del proyecto.

Tabla 5. 16 Sensibilización de Costos

Variación Gradual de Costos	
Variación en %	VAN
20%	-278,84
18,28%	0,00
15%	580,40

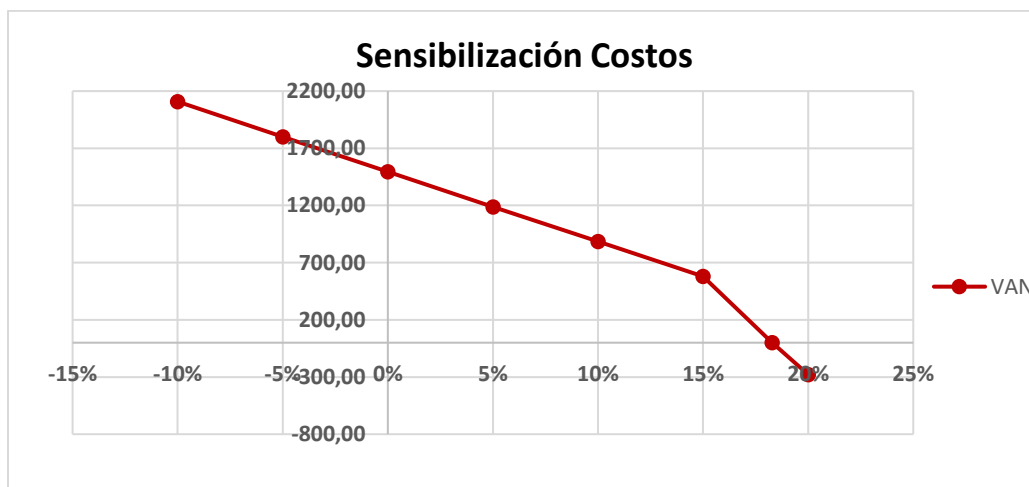
10%	884,54
5%	1188,34
0%	1494,45
-5%	1798,79
-10%	2108,01

Fuente elaboración propia

Con los resultados obtenidos de este análisis podemos determinar que la variación del 18,28 % representa el punto de equilibrio donde el VAN es cero, significando que el proyecto es viable y capaz de recuperar la inversión inicial cuando los costos se mantienen en este nivel. Además, se observa que el VAN es positivo cuando hay una reducción de costos del 5% aproximadamente, esto sugiere que el proyecto es rentable cuando los costos operativos se reducen.

A continuación, se muestra gráfico correspondiente:

Gráfico 5.2 Sensibilización de Precio en función del VAN



Fuente: Elaboración propia en base a Sensibilización del costo en función del VAN

CONCLUSIONES

En base a los resultados obtenidos de los distintos escenarios evaluados, se puede concluir que la selección del proyecto más adecuado dependerá de diversos factores.

Al proyecto puro cuando se le agrega un crédito a corto plazo, exhibe una tasa de retorno y un VAN positivos pero moderados, pero menor que flujo con 75% de financiamiento.

El proyecto financiado con el 50% presenta indicadores más modestos, con un VAN y TIR inferiores, además que existe un tiempo más extenso para alcanzar la recuperación total.

Por otro lado, destaca el proyecto con financiamiento del 75% como una opción fuerte, con un VAN bueno, una TIR alta y un índice de valor actual neto superior a 1, esta opción demuestra un rendimiento atractivo y eficiente en términos de indicadores económicos generados.

Además, el análisis de sensibilidad de los precios de venta promedio de la cafetería, revela que el proyecto es robusto frente a variaciones. El valor crítico se produce al -14,11% indicando un precio de \$ 3.868, logrando un VAN de 0 en donde marca que la rentabilidad del proyecto es nula. Una reducción de los costos del 5% aproximado genera un VAN positivo, sugiriendo que el proyecto es rentable cuando los costos operativos disminuyen, además sería recomendable una evaluación más profunda de los costos asociados a los créditos en el caso del proyecto puro con CP ya que la flexibilidad y rapidez de recuperación podrían ser elementos claves.

Es importante acotar que este proyecto enfrenta diversos riesgos que abarcan desde la competencia local hasta factores económicos. La identificación temprana y la implementación de estrategias de mitigación para garantizar la adaptabilidad y la continuidad operativa además de maximizar oportunidades de éxito en un entorno empresarial dinámico.

En conclusión, el proyecto de elaboración de una cafetería en la ciudad de Quirihue muestra viabilidad económica según sus indicadores económicos en todas las opciones consideradas. La opción más destacada es el financiamiento al 75%, debido a su atractiva rentabilidad y eficiencia en los indicadores económicos.

No obstante, es crucial abordar la extensión del periodo de recuperación de la inversión (PRI) que alcanza el quinto año, este aspecto merece una revisión minuciosa más exhaustiva ya que en el contexto de un negocio de cafetería podría considerarse prolongado.

Sería prudente analizar detenidamente los costos asociados a los créditos, así como también evaluar posibles ajustes en la gestión de la producción para optimizar la recuperación de la inversión en un plazo más acorde con la naturaleza del proyecto, esta revisión puede contribuir a ajustar estratégicamente los elementos que de alguna forma están incidiendo en algún número negativo para el proyecto fortaleciendo la sostenibilidad a largo plazo del emprendimiento.

En síntesis, la selección de la opción más adecuada dependerá de la evaluación específica de cada factor, incluyendo costos asociados al financiamiento y la flexibilidad en la recuperación.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, G. (2021, noviembre 24). *Los grupos socioeconómicos en Chile*. Percepciones Económicas.
<https://www.percepcioneseconomicas.cl/desarrollo-economico/los-grupos-socioeconomicos-en-chile/>
- BCN. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2023). *Reportes Estadísticos 2021 de Quirihue*. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile.
https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/comunas_v.html?anno=2021&idcom=16201
- Calderón, T. (2021, enero 7). Café de especialidad en Chile: creciendo contra las probabilidades. *Perfect Daily Grind Español*.
<https://perfectdailygrind.com/es/2021/01/07/cafe-de-especialidad-en-chile-creciendo-contra-las-probabilidades/>
- *International coffee organization - what's new*. (s/f). Ico.org. Recuperado el 1 de octubre de 2023, de <https://www.ico.org/>
- Medrano, H. (2022, junio 28). *Se espera un crecimiento del 98% para el mercado del café en Chile para el 2024*. PL Prensa.
<https://www.paislobo.cl/2022/06/es- espera-un-crecimiento-del-98-por-ciento-para-el-mercado-del-cafe-en-chile-para-el- 2024.html>
- Vásquez, A. M. V. (2017). *PLAN DE NEGOCIO PARA CADENA DE CAFES EN SANTIAGO, CHILE* [UNIVERSIDAD DE CHILE].
[https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146145/Plan-de-negocio-para-](https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146145/Plan-de-negocio-para-cadena-de-cafes-en-Santiago-Chile.pdf?sequence=1)
- [cadena-de-cafes-en-Santiago-Chile.pdf?sequence=1](https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/146145/Plan-de-negocio-para-cadena-de-cafes-en-Santiago-Chile.pdf?sequence=1)
- SII. (2022). *Registro de empresas bajo el Código 561 en región del Ñuble* (SII, Ed.).
https://www.sii.cl/servicios_online/1047-.html
- Crecemujer.cl. Recuperado el 9 de noviembre de 2023,
<https://www.crecemujer.cl/capacitacion/comienzo-un-negocio/sabes-que-autorizaciones-y-permisos-debes-tener-antes-de-emprender>
- *REGISTRO DE EMPRESAS Y SOCIEDADES::* (s/f).
Registroleempresasysociedades.cl. Recuperado el 10 de noviembre de 2023, de
<https://www.registroleempresasysociedades.cl/AyudaEirl.aspx>

- *Capital Abeja Emprende.* (s/f). Sercotec.cl. Recuperado el 10 de noviembre de 2023, de <https://www.sercotec.cl/capital-abeja-emprende/>
- *Capital Semilla Emprende.* (s/f). Sercotec.cl. Recuperado el 10 de noviembre de 2023, de <https://www.sercotec.cl/capital-semilla-emprende/>
- *CON LOW COST HAY MANO* ☺ – *Evoluciona.* (s/f). Contalowcost.cl. Recuperado el 10 de noviembre de 2023, de https://contalowcost.cl/?gclid=EA1aIQobChMIuuf6iYeXggMVNFVIAB3MMg6PEAAAYAiAAEgJCzPD_BwE
- Campos María Fernanda, Estudio de prefactibilidad financiera para crear una empresa que comercialice tablas de surf con diseños personalizados, Viña del mar Chile, 2018.
- Trabajo, D. (s/f). *Código del Trabajo.* Gob.cl. https://www.dt.gob.cl/portal/1626/articles-117137_galeria_02.pdf
- *Empresa en un día.* Emprende.cl | Somos la comunidad digital de emprendedores más grande de Chile; Emprende.cl. https://www.emprende.cl/ed_2_2023/?gclid=Cj0KCQjwhfipBhCqARIsAH9msblG9NlKX84aP5wFIxCxIEjjT2MRqe3qSFxI8pKAMdSq7nPx58UJwVfqaAiJJEALw_wcB
- *EMPRESARIO INDIVIDUAL RESPONSABILIDAD LIMITADA (EIRL).* (s/f). Sii.cl. https://www.sii.cl/contribuyentes/contribuyentes_individuales/empresa_individual_resltda.htm
- Bancoestado.cl. planes para micro empresarios <https://www.bancoestado.cl/content/bancoestado-public/cl/es/home/inicio---bancoestado-pequena-empresa/productos/garantias-estatales---bancoestado-pequena-empresa/fogape-para-el-pequeno-empresario---bancoestado-pequenas-empresa.html#/tabs-43a835a603-item-11322ff92e-tab>
- Bancoestado.cl. productos crediticios para pymes <https://www.bancoestado.cl/content/bancoestado-public/cl/es/home/home-microempresa/productos/creditos/creditos-para-tu-negocio/credito-comercio---bancoestado-microempresas.html>

- (s/f-c). Bancoestado.cl. leasing para empresas y productos financieros
<https://www.bancoestado.cl/content/bancoestado-public/cl/es/home/inicio---bancoestado-pequena-empresa/productos/financiamiento---bancoestado-pequena-empresa/leasing-empresas---bancoestado-pequenas-empresas.html#/>
- *Pymes pagarán \$ 1000 pesos para permisos sanitarios.* (2019, noviembre 19). SEREMI de Salud Ñuble. <https://www.seremidesaludnuble.cl/pymes-pagaran-1000-pesos-para-permisos-sanitarios/>
- *¿Qué beneficios tributarios tiene una pyme?* (s/f). - a better way to get paid. Recuperado el 3 de noviembre de 2023, de https://www.sumup.com/es-cl/blog/tips-para-tu-negocio/beneficios-tributarios-para-pymes/?cq_src=google_ads&cq_cmp=19655670859&cq_term&cq_plac&cq_net=x&cq_plt=gp&gad=1
- Requisitos para sacar la Patente Comercial en Chile. (2023, mayo 5). *Consulta tramites.* <https://consultatramites.com/requisitos-para-patente-comercial/>
- (S/f-a). Minsal.cl. Recuperado el 10 de noviembre de 2023, https://www.minsal.cl/wpcontent/uploads/2017/04/DECRETO_977_96_actualizado_a-octubre-2016.pdf
- (S/f-b). Minsal.cl. Tramites en línea
<https://seremienlinea.minsal.cl/asdigital/index.php?tramites>
- simulador crédito de consumo banco estado. (s.f.). https://www.bancoestado.cl/imagenes/nuevo_form/11394_simulador_consumo/solicitud.asp. https://www.bancoestado.cl/imagenes/nuevo_form/11394_simulador_consumo/solicitud.asp
- BASE de datos, Banco Central de Chile, obtención de tasa de interés mercado secundario para cálculo de tasa de descuento. www.bcentral.cl
- PÁGINA web, de Servicio de Impuestos Internos, obtención de tablas de depreciación. www.sii.cl

- DONDERO, Bruno. Apuntes de asignatura matemáticas financiera, Universidad Técnica Federico Santa María, Ingeniería de ejecución en Gestión Industrial, año 2021.

ANEXO 1

Cotizaciones Varias.

INICIO / PROFESIONAL / GAGGIA - VETRO 2G



Gaggia

Gaggia - Vetro 2G

Cafetera Automática

\$3.654.990 ~~\$4.299.990~~
Ahorras 15% (\$645.000)

COLOR

Blanco

CANTIDAD

1

AÑADIR AL CARRO

Este sitio web utiliza cookies para garantizar que obtenga la mejor experiencia en nuestro sitio web. [Aprende más](#)



Mesa Cafetería Cuadrada

\$57.500

SKU: SPL-0212

Descripción

Esta Mesa es el producto ideal para su Restaurante, Negocio.

En una Versión más Económica este nuevo producto incluye una Cubierta en Melamina de 18mm.

- Mesa con base metálica fabricada en acero inoxidable
- Cubierta de Melamina

[WhatsApp](#)



XIAOMI

XIAOMI REDMI A2 32GB BLACK

SKU: 2000396116901

★★★★★ 1 reseña

Smartphone prepago



Normal

\$149.990

Internet

\$69.990

Descuento

-53%



Con tarjeta Ripley acumulas

470 RipleyPuntos GO



¡Aprovecha Imperdibles dctos con tu Tarjeta Banco Ripley!

La quiero

COLOR: Negro



REGISTRADORAS > CAJA REGISTRADORA CON SCANNER ONE TOUCH SR-S10K ITA



Imágenes Referenciales

Caja Registradora Con Scanner One Touch SR-S10K Ita

\$540.000 Neto

- Pantalla táctil de 11.6 pulgadas (Touch Capacitivo)
- Comandos alfanuméricos.
- Gaveta de dinero.
- Scanner ONE USB.
- Conexión Ethernet.
- Conexión Wifi.
- 5 puertos USB
- Visor Cliente VFD de alto contraste.
- Impresora térmica de bajo consumo.
- Conexión para balanza check out.
- Importación y exportación de maestra de productos.

Previous



HERVIDOR ELECTRICO ECOBECK

SKU: 206411

No Disponible.

\$ 65.000

Pesos con IVA

SELECCIONA UN MODELO

ECB-100L, 10 LTS 1 CAPA, C/CHAQ
\$ 65.000

ECB-200L, 20 LTS 1 CAPA, C/CHAQ
\$ 75.000

ECB-300L, 30 LTS 1 CAPA, C/CHAQ
\$ 96.000

ECB-400L, 40 LTS 1 CAPA, C/CHAQ
\$ 110.000

PERCOLADOR, ECB-100K, CAP 10 LTS
\$ 95.000



Licuadora Alta Rotación 2 Litros Gastromaq

\$71.450 Neto

- La licuadora para uso comercial de alta rotación.
- Licuadora fácil de usar.
- Capacidad 2 lts.

CÓDIGO: 6045

CATEGORÍAS: GASTROMAQ, LICUADORAS INDUSTRIALES



Plancha/Parrilla Griddler™ GR-40 de Cuisinart®

SKU: 136

\$64.990 ~~\$129.990~~ 50% DESCUENTO

Quedan 50 unidades

Cocina desde panqueques hasta salchichas con la Parrilla Eléctrica Multifunción GR40E de Cuisinart. Con cinco opciones de cocción separadas, el Cuisinart Griddler puede cocinar de todo.

1

AGREGAR AL CARRO

Paga hasta en 12 cuotas sin interes de \$5.416



TAZA VIDRIO CON AZA MODELO VELA 250 Cc

\$ 1.490



TAZA IRISH COFFEE 270 ml

\$ 2.700



AZA CAFÉ ESPRESSO 100 Cc
LÍNEA FRIG
\$ 1.690

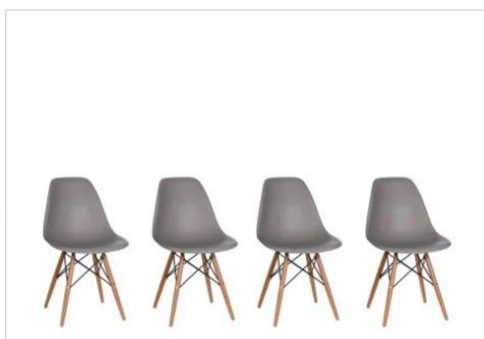


TAZA DESPLAZADA CON PLATILLO
110 ML
\$ 2.700



JUEGO DE CUBIERTOS 36 PIEZAS
MODELO CLASSICA
\$ 34.990

Sillas Eames DSW. Juego 4 Sillas Color Gris



\$ 59.990

Antes: ~~\$ 79.990~~ 25% Descuento

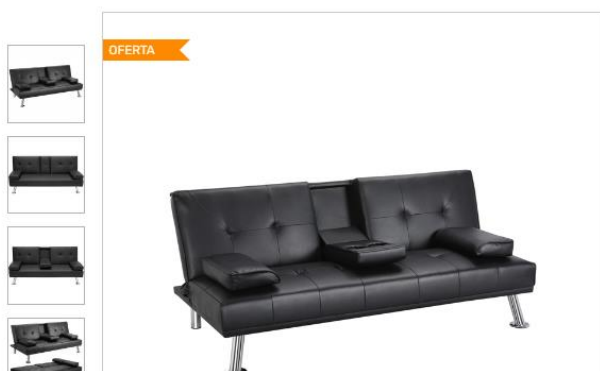
COMPRA NORMAL

1 +
-

 AGREGAR AL CARRO

Llévate hoy mismo 4 Sillas Modernas fabricadas con base de plástico moldeado. Entregan un toque de diseño minimalista pudiendo también combinar perfectamente en espacios rústicos.

Futón cama con apoya brazos



\$ 99.990

Antes: \$ 199.990 50% Descuento

COMPRA NORMAL

1 + -

AGREGAR AL CARRO

Oferta por tiempo limitado: 20 DÍAS 13 : 21 : 12



HOMER DESIGN

Silla De Oficina Escritorio Ejecutiva Con Asiento De Mem

★★★★★ 4.3 (20) Calificar

Vendido por **Homer Desing**

\$ 59.980

Despacho a domicilio
Ver disponibilidad >

Retira tu compra
No disponible para retiro ¿Por qué?

Este producto es nuevo.

- 1 +

Agre

CMR
¿AÚN?
Ábrela ahí

Anexo 2 Financiamiento al 50%

- Credito a corto Plazo



Simulación de Crédito

Monto solicitado	\$ 10.000.000.00
Número de cuotas	12
Tasa	1.00 % mensual - 12,00 % anual
Notario	\$ 1.350.00
Monto Reliquidación	\$ 0.00
Monto Cheque a Terceros	\$ 0.00
Seguros (*)	\$ 139.436.00
Tarjetas Alianza (**)	\$ 0.00
Productos Asociados (***)	\$ 0.00
Fecha primer vencimiento	28/1/2024
Monto Total Crédito	\$ \$ 10.140.786.-
Cuota mensual	\$ \$ 919.310.-
Costo Final del Crédito	\$ 11.028.370.00
(*) Detalle Seguros	\$ 139.436.00

Desgravamen	\$ 105.059.00
Invalidez Total	\$ 10.445.00
Enferm. Graves	\$ 0.00
Hospitalización	\$ 23.932.00
Cesantía	\$ 0.00

- Crédito a Largo Plazo



Simulación de Crédito

Monto solicitado	\$ 10,000,000.00
Número de cuotas	60
Tasa	1.00 % mensual - 12.00 % anual
Notario	\$ 1,350.00
Monto Reliquidación	\$ 0.00
Monto Cheque a Terceros	\$ 0.00
Seguros (*)	\$ 672,450.00
Tarjetas Alianza (**)	\$ 0.00
Productos Asociados (***)	\$ 0.00
Fecha primer vencimiento	28/1/2024
Monto Total Crédito	\$ \$ 10,673,800.-
Cuota mensual	\$ \$ 258,570.-
Costo Final del Crédito	\$ 15,508,915.00
(*) Detalle Seguros	\$ 672,450.00
	Desgravamen \$ 420,548.00
	Invalidez Total \$ 59,133.00
	Enferm. Graves \$ 0.00
	Hospitalización \$ 192,769.00
	Cesantía \$ 0.00

Anexo 3 Financiamiento al 75%

- Credito a corto Plazo



Simulación de Crédito

Monto solicitado	\$ 16,000,000.00
Número de cuotas	12
Tasa	1.00 % mensual - 12.00 % anual
Notario	\$ 1,350.00
Monto Reliquidación	\$ 0.00
Monto Cheque a Terceros	\$ 0.00
Seguros (*)	\$ 223,086.00
Tarjetas Alianza (**)	\$ 0.00
Productos Asociados (***)	\$ 0.00
Fecha primer vencimiento	28/1/2024
Monto Total Crédito	\$ \$ 16,224,436.-
Cuota mensual	\$ \$ 1,470,660.-
Costo Final del Crédito	\$ 17,644,647.00
(*) Detalle Seguros	\$ 223,086.00
	Desgravamen \$ 168,085.00
	Invalidez Total \$ 16,711.00
	Enferm. Graves \$ 0.00
	Hospitalización \$ 38,290.00
	Cesantía \$ 0.00

