

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

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE COMIDA RÁPIDA EN LA COMUNA DE LA CISTERNA, REGIÓN METROPOLITANA**

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

Alumno:

Yohanna Lafont Sánchez

Profesor Guía:

Ing. Ricardo Cahe Cabach

2024



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN Y CONFIDENCIALIDAD DE MONOGRAFÍA A REPOSITORIO ACADÉMICO

1.- IDENTIFICACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO

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

Título del trabajo: ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COMIDA RÁPIDA EN LA COMUNA DE LA CISTERNA, REGIÓN METROPOLITANA

Nombre del candidato(a): Yohanna Alejandra Lafont Sánchez

Carrera / Grado: Ingeniería de Ejecución en Gestión Industrial

Campus: Viña del Mar ; **Departamento:** Electrotecnia e Informática

2.- VALIDACIÓN DEL PROFESOR GUÍA/DIRECTOR DE TESIS

Yo, .RICARDO CAHE, en mi calidad de profesor(a) guía/director(a) del trabajo académico mencionado anteriormente **DEJO CONSTANCIA** que:

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

3.- EVALUACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD POR PROPIEDAD INDUSTRIAL

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

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

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

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

4.- FIRMAS

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

Fecha: 2-10-2025

; Firma:

Estudiante o Candidato(a):

Fecha: 02-10-2025

; Firma:

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

RESUMEN

KEYWORDS: Comida rápida y comida local, evaluación económica y financiera y Prefactibilidad empresarial

El presente trabajo de título es *“Estudio de prefactibilidad técnica y económica para la creación de una empresa de comida rápida en la comuna de La Cisterna, Región Metropolitana”* que tiene como propósito, entregar un servicio de comida rápida accesible, de agrado para sus consumidores, con diferenciación y con la finalidad de obtener la fidelización de los esperados clientes de la comuna y alrededores.

El capítulo 1 titulado *“Diagnóstico y metodología de evaluación”* se da a conocer los antecedentes y objetivos del Proyecto. Se indica en qué contexto se desarrolla, su tamaño e impacto, permitiendo definir la situación y el análisis de la separabilidad del Proyecto, considerando la medición de los costos y beneficios mediante Indicadores económicos como el VAN, TIR, IVAN y PRI, con el objetivo de definir los criterios y estructura de la evaluación de este Proyecto.

El capítulo 2 titulado *“Análisis de prefactibilidad de mercado”* se define el producto que será comercializado, evaluando la demanda y la oferta actual y futura, considerando el impacto de sus variables y el comportamiento del mercado. De esta forma, poder determinar los niveles de precios y generar proyecciones según las expectativas del Proyecto. Finalizando con metodologías como las herramientas 4P en conjunto de la matriz FODA de la competencia directa.

El capítulo 3 titulado *“Análisis de prefactibilidad técnica”* identifica los requerimientos técnicos que requiere el Proyecto describiendo los procesos productivos, la selección del equipamiento de producción, identificación de rendimientos y la calidad esperada de las actividades y su resultado final. La inversión requerida es de 1.084,24 UF.

El capítulo 4 titulado *“Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria y ambiental”* analiza y establece el capital humano necesario, sus respectivas jornadas laborales reflejadas en turnos, su plan de trabajo, sumado a recopilar todos los requerimientos y

responsabilidades legales, societarias, tributarias y ambientales que se deben cumplir para ejercer en la Comuna de La Cisterna ubicada en la Región Metropolitana.

El capítulo 5 titulado “*Evaluación económica*” analiza los aspectos económicos del Proyecto en diferentes escenarios con flujos de caja tanto puro, al 25%, 50% y 75% sumado a los indicadores económicos VAN: 2.307 (UF) , TIR: 169% , IVAN: 1 y PRI: 2,13.

Finalmente, con la sensibilidad del Proyecto y sus resultados permiten en conjunto a las variaciones de la tasa de descuento que se rentabilice, se infiera y se deduzcan escenarios para brindar recomendaciones a potenciales inversionistas con sus respectivos factores de riesgos y beneficios esperados

Índice

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	2
1.1 DIAGNÓSTICO	3
1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto	3
1.1.2 Objetivos del proyecto	10
1.1.3 Antecedentes cualitativos	11
1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto	14
1.1.5 Tamaño del proyecto	15
1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto	16
1.2 METODOLOGÍA	16
1.2.1 Definición de situación sin proyecto	16
1.2.2 Definición de situación con proyecto	18
1.2.3 Análisis de separabilidad	21
1.2.4 Método para la medición de beneficios y costos	21
1.2.5 Indicadores	22
1.2.6 Criterios de evaluación	25
1.2.7 Estructura de evaluación del proyecto	26
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	30
2.1 Definición del producto y servicio	31
2.2 Análisis de demanda actual y futura	32

2.3 Variables que afectan la demanda	44
2.2.1 Análisis de la oferta actual y futura	47
2.5 Comportamiento del mercado	51
2.6 Determinación de niveles de precio y proyecciones	53
2.7 Análisis de localización	55
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	61
3.1 Descripción y selección de procesos	62
3.2 Diagrama de flujo	65
3.3 Balance de masa y energía	67
3.4 Selección de equipos	70
3.5 Proyectos complementarios.....	71
3.6 Layout	71
3.7 Determinación de insumos, productos y subproductos	76
3.8 Flexibilidad y rendimiento	78
3.9 Consumos de energía	79
3.10 Programas de trabajo; turnos y gastos en personal.....	82
3.11 Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos	83
3.12 Inversiones en equipo y edificaciones.....	88
3.13 Inversiones en capital de trabajo	89
3.14 Costos de instalación y puesta en marcha	90
3.15 Costos de imprevistos.....	91
3.16 Resumen de la Inversión inicial	92
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA,	
TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.	93

4.1 ADMINISTRATIVA.....	94
4.1.1 Personal	94
4.1.2 Estructura organizacional	95
4.1.3 Sistemas de información administrativos.....	96
4.1.4 Personal administrativo y operativo, cargos, perfiles y sueldos	96
4.1.5 Remuneración del personal	99
4.2 LEGAL.....	100
4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional.....	100
4.2.2 Políticas de desarrollo industrial.....	101
4.2.3 Aspectos legales del giro del proyecto	102
4.2.4 Incentivos.....	108
4.2.5 Aspectos laborales	109
4.2.6 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente	109
4.3 SOCIETARIA.....	110
4.3.1 Relación entre los inversionistas	110
4.3.2 Estructura societaria	111
4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria	112
4.4 TRIBUTARIA.....	112
4.4.1 Sistema tributario	112
4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto	113
4.5 FINANCIERA	113
4.5.1 Fuentes de financiamiento	113
4.5.2 Inversionistas	114
4.5.3 Instituciones crediticias	114

4.5.4 Leasing	115
4.5.5 Costos de financiamiento	115
4.6 AMBIENTAL.....	116
4.6.1. Impacto en el medio ambiente.....	116
4.6.2 Marco legal vigente.....	117
4.6.3 Análisis de efluentes	118
4.6.4 Ajuste a las normas.....	118
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	119
5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR	120
5.1.1 Horizonte del proyecto	120
5.1.2 Tasa de descuento	121
5.1.3 Moneda a utilizar	124
5.1.4 Impuestos.....	124
5.1.5 Depreciaciones.....	125
5.1.6 Reinversiones	128
5.1.7 Análisis de riesgo.....	128
5.1.8 Financiamiento del proyecto	129
5.1.9 Ingresos del proyecto.....	132
5.1.10 Egresos del proyecto.....	132
5.2 PROYECTO PURO	133
5.2.1 Flujo de caja sin financiamiento	133
5.2.2 Indicadores económicos (Puro)	133
5.2.3 Rentabilidad del proyecto puro	134
5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	134

5.3.1 Flujo de caja con financiamiento al 25%.....	134
5.3.2 Flujo de caja con financiamiento al 50%.....	135
5.3.3 Flujo de caja con financiamiento al 75%.....	136
5.3.4 Indicadores económicos	137
5.3.5 Rentabilidad del proyecto con financiamiento.....	137
5.4 SENSIBILIZACIONES.....	137
5.4.1 Gráficos de sensibilización	138
5.4.2 Determinación de puntos de corte	140
CONCLUSIONES.....	142
BIBLIOGRAFÍA.....	144
ANEXOS.....	148

Índice de Tablas

Tabla 1-1: Cadenas de Comida Rápida con más locales en el mundo.....	7
Tabla 1-2: Censo 2017 La Cisterna.....	8
Tabla 1-3: Proyección 2023 en base al censo 2017.....	8
Tabla 1-4: Proyecciones entre 2017 al 2023.....	9
Tabla 1-5: Número de empresas entre 2005 y 2021.....	10
Tabla 1-6 Precios promedios a través de aplicaciones de Delivery.....	11
Tabla 1-7: Situación de la comunidad sin proyecto.....	17
Tabla 1-8: Productos para ofrecer.....	20
Tabla 2-1: Productos a vender.....	29
Tabla 1-2: Datos demográficos INE 2017 al 2023.....	30
Tabla 2-3: Proyección entre periodos 2021-2023.....	32
Tabla 2-4: Rangos etarios.....	32
Tabla 2-5: Alcance geográfico del Proyecto.....	33
Tabla 2-6: Proyección de habitantes entre 2023-2028.....	34
Tabla 2-7: Paraderos de locomoción colectiva cercana al Proyecto.....	35
Tabla 2-8: Paraderos de locomoción colectiva cercana al Proyecto.....	37
Tabla 2-9: Selección obligatoria encuesta.....	38
Tabla 2-10: Pregunta N°1 Encuesta.....	38
Tabla 2- 11: Pregunta N°2 Encuesta.....	38
Tabla 2-12: Pregunta N°3 Encuesta.....	39
Tabla 2-13: Pregunta N°4 Encuesta.....	39
Tabla 2- 14: Pregunta N°4 Encuesta.....	39
Tabla 2- 15: Pregunta N°5 Demanda según encuesta.....	41
Tabla 2-16: Precios “La Pica de la Sofy”	46
Tabla 2-17: Precios “El Toro”	48
Tabla 2-18: Precios competitivos en UF y proyección al 2028.....	51

Tabla 3-1: Productos e ingredientes.....	66
Tabla 3-2: Equipos, maquinarias y activos fijos.....	67
Tabla 3-3: Costo total de equipos.....	68
Tabla 3-4: Simbología del Layout.....::	71
Tabla 3-5: Insumos necesarios para la preparación de los alimentos y la venta de productos.....	73
Tabla 3-6: Insumos perecibles.....	74
Tabla 3-7: Costo total de insumos.....	75
Tabla 3-8: Consumo de energía eléctrica por equipo.....	76
Tabla 3-9: Consumo de energía eléctrica mensual y anual.....	77
Tabla 3-10: Consumo de gas licuado.....	77
Tabla 3-11: Consumo de agua potable.....	78
Tabla 3-11: Consumo de telefonía móvil.....	78
Tabla 3-12: Plan de mantención.....	79
Tabla 3-13: Remuneración del personal de operaciones.....	80
Tabla 3-14: Descriptor de cargo: administrador.....	80
Tabla 3-15: Descriptor de cargo: cocinero/a.....	81
Tabla 3-16: Descriptor de cargo: ayudante de cocina.....	82
Tabla 3-17: Descriptor de cargo: cajero/a.....	83
Tabla 3-18: Descriptor de cargo: personal de aseo.....	83
Tabla 3-19: Egresos mensuales.....	84
Tabla 3-20: Proyección de ingresos mensuales.....	85
Tabla 3-21: Proyección de ingresos y egresos.....	85
Tabla 3-22: Capital de trabajo en base al déficit acumulado.....	86
Tabla 3-23: Costos de instalación y puesta en marcha.....	86
Tabla 3-24: Gastos intangibles.....	86
Tabla 3-25: Costos de imprevistos.....	87
Tabla 3-26: Inversión inicial.....	88
Tabla 4-1: Clasificación del personal.....	90

Tabla 4-2: Funciones del personal por cargo.....	92
Tabla 4-3: Remuneración del personal.....	95
Tabla 5-1: Tasa libre de riesgo (rf).....	116
Tabla 5-2: Depreciación acelerada de activos fijos.....	120
Tabla 5-3: Amortización de financiamiento del 25%.....	124
Tabla 5-4: Amortización de financiamiento del 50%.....	124
Tabla 5-5: Amortización de financiamiento del 75%.....	125
Tabla 5-6: Ingresos del proyecto.....	126
Tabla 5-7: Egresos del proyecto.....	126
Tabla 5-8: Flujo de caja sin financiamiento.....	127
Tabla 5-9: Indicadores económicos (Puro).....	128
Tabla 5-10: Flujo de caja con financiamiento al 25%.....	129
Tabla 5-11: Indicadores económicos (financiamiento al 25%).....	130
Tabla 5-12: Flujo de caja con financiamiento al 50%.....	130
Tabla 5-13: Indicadores económicos (financiamiento al 50%).....	131
Tabla 5-14: Flujo de caja con financiamiento al 75%.....	131
Tabla 5-15: Indicadores económicos (financiamiento al 75%).....	132
Tabla 5-16: Variación de ingresos del proyecto con 75% de financiamiento.....	132
Tabla 5-17: Variación de costos fijos del proyecto con 75% de financiamiento.....	133
<i>Tabla 5-18: Punto de corte del gráfico de sensibilización de ingresos del proyecto con financiamiento al 75%.....</i>	134
<i>Tabla 5-19: Punto de corte del gráfico de sensibilización de costos fijos del proyecto con financiamiento al 75%.....</i>	134

Índice de Gráficos

Gráfico 1-1: Ranking en millones de dólares en 2023.....	7
Gráfico 5-1 Sensibilización proyecto puro.....	134
Gráfico 5-2 Sensibilización proyecto al 75% de financiamiento.....	135

Índice de Figuras

Figura 1-1: Termoplios en Las Ruinas de Pompeya en la Antigua Roma.....	4
Figura 1-2: Cocina ambulante en la Edad Media.....	4
Figura 1-3: Local de Fish & Ships.....	5
Figura 1-4: Audrey Hepburn en un restaurante Horn & Hardart.....	5
Figura 1-5: White Castle, 1° Cadena de Hamburguesas de comida rápida en el mundo.....	6
Figura 1-6: <i>Tasa de Pobreza por ingresos, años 2017 y 2022</i>	18
Figura 2-1: PG318- San Francisco/ esquina Alpatagal.....	36
Figura2-2: PG402- Alpatagal/ Esquina San Francisco.....	36
Figura 2-3: PG1676 – Vicuña Mackenna/ Esquina San Pedro.....	37
Figura 2-4: Grupos socioeconómicos.....	44
Figura 2-5: Publicidad de la competencia “La pica de la Sofy”	45
Figura 2-6: Publicidad de la Competencia “El Toro”	47
Figura 2-7: Localización.....	52
Figura 2-8: Radio del proyecto.....	53
Figura 2-9: Diagrama de Porter 4P.....	55
Figura 2-10: Diagrama de flujo de los procesos del proyecto.....	63
Figura 3-1: Plano del local.....	71
Figura 4-1: Estructura organizacional.....	91
Figura 4-2: Portal web del Servicio de Impuestos Internos (SII).....	97
Figura 4-3: Tasa de interés anual por financiamiento del Banco del Estado.....	110
Figura 5-1: Tasa de rentabilidad del mercado (Rm).....	117
Figura 5-2: Promedio del indicador IPSA entre 2014 a 2023: Rm: 6,2.....	117
Figura 5-3: Impuestos anuales.....	119
<i>Figura: 5-4</i> amortizaciones de los créditos solicitados.....	123

INTRODUCCIÓN

La comida rápida se caracteriza por su velocidad de preparación y por su asequibilidad para el consumidor. El objetivo de este mercado es proporcionar alimentos convenientes, rápidos y accesibles para satisfacer las necesidades de los clientes en un mercado dinámico. Un público interesado en optimizar su tiempo y así afectar lo menos posible las actividades que cursa durante su día.

Es importante considerar que el abuso de este tipo de gastronomía se encuentra dentro de los principales factores que producen enfermedades como el aumento de la presión arterial, obesidad y cardiopatía, debido a su alto contenido nutricional en grasas trans, sodio y carbohidratos y en la mayor parte de los casos, con bajo contenido de nutrientes favorables para la salud.

La presente evaluación considera el análisis de las distintas prefactibilidades que son necesarias para este Proyecto de Comida Rápida en La Comuna de La Cisterna en Santiago de Chile. Orientada a obtener como resultado de sus procesos; productos de calidad, un servicio rápido, accesible y con alternativas dentro de su menú agregando productos más saludables y atractivos en el sector. Orientada a la rentabilidad del negocio mediante la satisfacción y fidelización de sus clientes.

Para ello, se analiza el comportamiento del público del sector y se basa en una estructura de costos que considera todas las variables para evaluar la factibilidad de esta propuesta.

En este contexto, el estudio busca determinar la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto, considerando los recursos necesarios, la demanda potencial y las condiciones del entorno competitivo. De esta manera, se pretende establecer una base sólida para la toma de decisiones respecto a su implementación, asegurando la coherencia entre los objetivos del negocio y la sostenibilidad de su operación en el tiempo.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN.

1.1 DIAGNÓSTICO

Esta etapa permite comprender la situación actual, las herramientas favorables y desfavorables para alcanzar el objetivo, considerando todos los factores que rodean la evaluación y su viabilidad técnica, económica, financiera, ambiental y legal. De esta forma, facilitar la toma de decisiones y las estrategias a implementar.

1.1.1 Antecedentes generales y específicos del proyecto

El término comida rápida es mundialmente conocido y según el INE, Instituto Nacional de Estadística, en resumen, se define como el consumo de comida que se sirve en determinados establecimientos y se caracteriza por prepararse, servirse y consumirse con rapidez, así como por ser económica.

Cuando se indaga en este concepto y en sus orígenes, es habitual encontrar referencias mundiales que generaron un fuerte impacto y un cambio en este tipo de gastronomía a nivel mundial. Uno de los ejemplos de mayor reconocimiento por todo el mundo, es la de los hermanos McDonald, que inicializaron su sueño en el año 1937 y lograron en el año 1948 innovar mediante su rediseño y reconstrucción de su local. Sofisticando su sistema de producción en cadena, por uno llamado “Speedee Service System”, más conocido como “comida rápida”. Adaptaron la cocina y capacitaron al personal con la meta de disminuir los tiempos de producción, sin afectar la calidad del producto final. El cual, es un concepto revolucionario, que se fortaleció y se volvió atractivo para grandes inversionistas en esta modalidad de elaboración de un producto que cumple con expectativas de sus clientes.

Ya en la historia de la civilización, se evidencia como la comida ambulante se obtenía por medio de puestos de comida callejera, pero que aún no se denominaba “comida rápida”.

Antes de los años XX, se cuenta con antecedentes en el antiguo imperio Romano con Termopolios (thermopolium en latín), que eran recintos destinados a la comercialización de alimentos preparados, venta de bebestibles y todo a bajo costo. De todas formas, en la edad

media, también se podía encontrar el comercio ambulante de comida preparada, de gran popularidad y no por su tendencia a ser beneficioso para la salud al igual que en nuestros tiempos (ver figura 1-1 y figura 1-2).



Figura 1-1 - Termopolios en Las Ruinas de Pompeya en la Antigua Roma

Fuente: Elpais.com

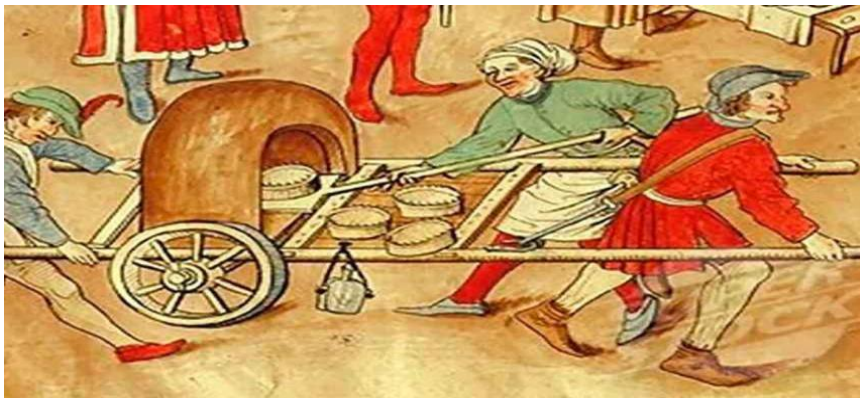


Figura 1-2 Cocina ambulante en la Edad Media

Fuente: Elespanol.com

En Reino Unido con la Revolución Industrial, el plato llamado “Fish and Chips británicos” contaba con tal reconocimiento, que en el año 1860 fue comercializado por un establecimiento en Londres y durante la Segunda Guerra Mundial fue considerado como “un gran compañero” para los soldados británicos, como lo denominó un ministro de esa nación (ver figura 1-3).



Figura 1-3 Local de Fish & Ships

Fuente: Bristoleños.com

A inicios del siglo XX en Estados Unidos, también se destacaron las cadenas de restaurantes denominadas Automat, vigentes entre el año 1902 al 1991 en Nueva York y Filadelfia. Ofrecían mediante vitrinas, una gran variedad de menús preparados en platos, que podían ser adquiridos mediante monedas las que permitían abrir la ventanilla y acceder al plato de comida. Este era un servicio rápido con varias alternativas. Este concepto nace en Berlín (Alemania) en 1895 y fue precursor de las máquinas denominadas Vending (ver figura 1-4).



Figura 1-4 Audrey Hepburn en un restaurante Horn & Hardart

Fuente: Newportthisweek.com

En el año 1921 en Wichita, Kansas, White Castle se convertía en la primera cadena pionera de comida rápida enfocada en la venta de hamburguesas, lo que fue un éxito y se interiorizó en el rubro de las franquicias, al igual que la marca McDonald (ver figura 1-5).



Figura 1-5 White Castle, 1° Cadena de Hamburguesas de comida rápida en el mundo.

Fuente: Whitecastle.com

Llegando al final de la exploración histórica de este concepto conocido mundialmente, se infiere que este tipo de gastronomía es un rubro atractivo para cualquier inversionista o visionario que logra abordar rápidamente las nuevas necesidades del público que constantemente van presentando nuevas demandas e intereses que de todas formas permiten que este concepto siga vigente e innovándose con facilidad debido a su naturaleza adaptable.

Mediante estadísticas, se destaca el éxito de las diez cadenas de comida rápida, con más locales en el mundo al año 2019, como indicio de que la comida rápida es un negocio rentable y expandible (ver tabla 1-1).

Cadena	Habitantes 2017
Subway	42.998 locales
McDonald's	37.200 locales
Starbucks	30.000 locales
KFC	20.404 locales
Burger King	16.859 locales
Pizza Hut	16.796 locales
Dominó	15.000 locales
Wendy's	6.490 locales

Tabla 1-1. Cadenas de Comida Rápida con más locales en el mundo.

Fuente: worldatlas.com

A continuación, se presenta el Ranking de cadenas de restaurantes de comida rápida por valor de marca en el mundo en el año 2023 (ver gráfico 1-1).

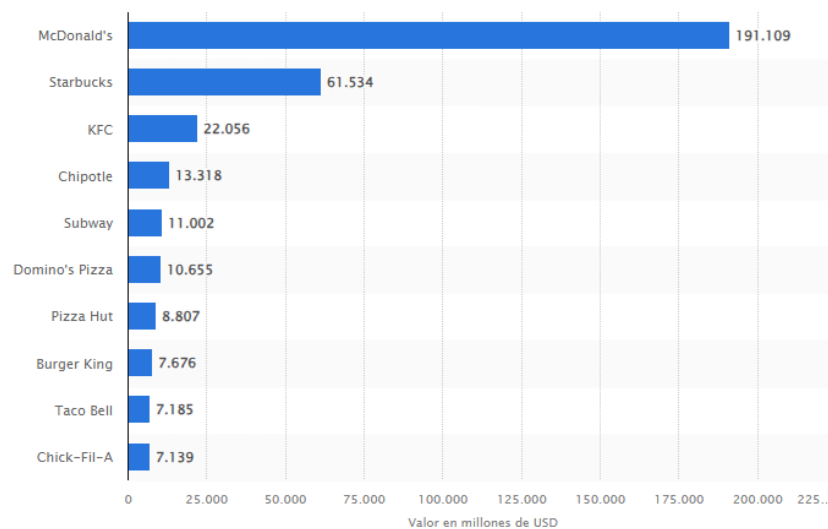


Gráfico 1-1 Ranking en millones de dólares en 2023

Fuente: es.statista.com

Luego del análisis macro del rubro, el Proyecto se sitúa en la Comuna de La Cisterna, que cuenta con indicadores demográficos, mediante el Censo del año 2017 y que se encuentra

disponible en La Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (BCN) con 90.119 habitantes en dicho territorio. Es equivalente a un 1,3% de la Región Metropolitana (RM) y a un 0,5% del país. (ver tabla 1-2) El mismo portal de estadísticas facilita la proyección de los datos hasta el año 2023.

Territorio	Habitantes 2017	Porcentaje
La Cisterna	90.119	0,5%
Resto del país	10.371.076	59%
Región Metropolitana (RM)	7.112.808	40,5%
Chile	17.574.003	100%

Tabla 1-2. Elaboración propia: Censo 2017 La Cisterna

Fuente: Bcn.cl

Proyecciones en la Biblioteca del Congreso Nacional de Chile según el último Censo.

Variación de habitantes (ver tabla 1-3).

Territorio	Proyección 2023	Variación
La Cisterna	101.377	12,5%
Resto del país	11.491.722	10,8%
Región Metropolitana (RM)	8.367.790	17,6%
Chile	19.960.889	13,6%

Tabla 1-3 Elaboración propia: Proyección 2023 en base al censo 2017

Fuente: Bcn.cl

Detalle de la variación de habitantes por periodo anual (ver tabla 1-4).

<i>Comuna de La Cisterna</i>	2017	2020	2021	2023
Habitantes	90.119	100.434	101.126	101.377
Sexo Femenino	46.972	50.942	51.238	51.291
Sexo Masculino	43.147	49.492	49.888	50.086
Edad: 0 a 14	16.029	17.077	17.063	16.844
Edad: 15 a 29	20.862	22.279	21.749	20.404
Edad: 30 a 44	19.103	23.287	23.813	24.291
Edad: 45 a 64	21.180	22.914	23.143	23.468
Edad: 65 o más	12.945	14.877	15.358	16.370

Tabla 1-4. Proyecciones entre 2017 al 2023

Fuente: Bcn.cl

Según el Censo 2017 y su proyección 2023, la variación de la cantidad de habitantes es mínima respecto a la cantidad de todo el resto de la Región Metropolitana y se concluye que la cantidad de habitantes de La Comuna de La Cisterna al año 2023 representa aproximadamente un 1,2% de la población de la Región. En total La comuna de La Cisterna, fue proyectada a partir del Censo con un crecimiento de su población en un 11,5% para el año 2023, pero no será hasta el año 2024 cuando corresponda el siguiente Censo, el que definirá la verdadera variación que ha existido durante dicho periodo de 7 años.

Desde Servicio de Impuestos Internos (SII), se acogen los siguientes datos asociados al rubro (561 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas) que más se asocia a esta industria alimentaria. Esta tabla (ver tabla 1-5 Número de empresas entre 2005 y 2021), indica el número de empresas, según el periodo asociado a los años correlativo entre 2005 al 2021.

Año	Periodo	Número de empresas
2005	1	87
2010	6	103
2015	11	148

Tabla 1-5. Número de empresas entre 2005 y 2021

Fuente: Elaboración Propia

Esto refleja un incremento constante de locales en la comuna, lo que significa que es una zona atractiva para el rubro, pero a su vez es un mercado que considera mayores competidores.

1.1.2 Objetivos del proyecto

Objetivo general

Creación de una empresa de comida rápida en la comuna de la Cisterna, Región Metropolitana.

Objetivos específicos del proyecto

- Desarrollar el servicio de elaboración y venta de comida rápida personalizable y acompañamientos.
- Implementar un sistema de venta presencial en local y modalidad Delivery
- Determinar la localización del proyecto y el tamaño del local de comida rápida.
- Determinar los recursos técnicos ya sean activos, herramientas de gestión de inventarios, seguridad y vigilancia, utensilios específicos y, por último, infraestructura y ornamentación acorde.
- Analizar el mercado de la industria de servicios de alimentos y bebidas.
- Determinar la viabilidad del proyecto en los distintos estudios.

1.1.3 Antecedentes cualitativos

Los antecedentes subjetivos que respaldan esta evaluación y que logran brindar un contexto que describe la situación o necesidad que este proyecto puede abarcar consideran:

Análisis del mercado

El local está proyectado para ser localizado en La Comuna de La Cisterna, en la Región Metropolitana. Se ha determinado esta ubicación, por las oportunidades que brinda el sector y a la vez la competencia, con accesibilidad de Delivery para la misma comuna y para entrega en las comunas más cercanas, además de la disponibilidad de arriendo de locales.

Respecto al Delivery, en diciembre del año 2021 un estudio reveló que el consumo de comida rápida en el país a través de Delivery creció un 175% entre enero-octubre versus el año 2020. Esta encuesta, reflejó también los precios promedios que se manejaban en la aplicación hasta dicho año (ver tabla 1-6):

Preparación	Precio promedio (UF)
Papas fritas	0,1
Pollo frito	0,11
Hamburguesas	0,2
Chorrillanas	0,32

Tabla 1-6 Precios promedios a través de aplicaciones de Delivery

Fuente: Elaboración propia según Portal de estadísticas "Statista Digital Market Outlook"

Viabilidad técnica

Este rubro considera una gama variada de equipos, insumos e indumentaria para su implementación, al igual que los proveedores que los comercializan, pudiendo encontrar stocks

y ofertas disponibles en diferentes establecimientos donde se hace importante considerar equipamiento que cumpla con las normas y con los estándares esperados.

En paralelo, se encontró este local en arriendo disponible que es idóneo y atractivo por varios factores para la implementación.

Público objetivo

Se busca abarcar principalmente a público que tiene poco tiempo debido a su empleo o pasatiempos, que, por consecuencia, llega tarde a su hogar y no desea cocinar. En segundo grado y no menos importante, está enfocado en todo el público que desee conocer el producto y busque un lugar tranquilo donde comer y compartir.

Para seleccionar el público, son analizadas las respuestas de la encuesta realizada a los vecinos del sector y los resultados indicaron la periodicidad con la que el público prefiere este tipo de cocina y el rango de edades que más lo frecuenta.

Impacto social y ambiental

El proyecto considera consumo eléctrico como agua potable, además de sus desperdicios que son parte del impacto ambiental que contempla esta evaluación, que será abordado con el retiro por parte de la Municipalidad mediante el camión de basura considerando los siguientes días de cada semana:

- Martes, miércoles, jueves y sábado.

Se considera abordar el impacto social que generará este local, debido a la contaminación acústica y lumínica, acompañado de un incremento de transeúntes y un posible colapso por el estacionamiento dentro del radio en la avenida donde se ubicaría.

Restricciones

Para abrir un local de comida rápida en Chile, existen restricciones sanitarias y legales, que, además, se van modificando continuamente. Entre ellos se puede detectar:

- Permisos sanitarios, municipales, registro tributario, entre otros.
- Normas sanitarias establecidas por el Ministerio de Salud de Chile
- Contar con instalaciones limpias y seguras con manipulación adecuada de alimentos.
- Control de plagas.
- Garantizar la calidad de los alimentos.
- Restricciones de ubicación, en este caso al estar en un área residencial.
- Leyes y derechos laborales para todos los trabajadores que se deseen contratar, lo que considera remuneraciones, seguridad, salud y derechos.
- Cumplir con las regularizaciones del país asociada a la publicidad de sus productos, que deben cumplir con información relevante para el consumidor, como la fecha de vencimiento, por ejemplo.
- Los equipos y materiales deben cumplir con las normas para la industria alimentaria en Chile, como a su vez, los medios de almacenamientos.
- Manejo de residuos como el aceite usado, envases plásticos y de cartón, como también, el cuidado de los recursos naturales.

Financieros

Dentro del análisis financiero, se consideran los costos de insumos, suministros, recursos humanos, regulaciones legales e inversiones asociadas a los activos fijos como equipamiento. Lo que más adelante, se verá reflejado en los flujos de caja según los datos cuantitativos de esta evaluación.

1.1.4 Contexto de desarrollo del proyecto

Los factores externos influyen cada vez que se evalúa un proyecto. Respecto a la economía se debe considerar el índice de inflación, que en el año 2023 finalizó en 4,6% anual, cifra superior a la prevista en el IPoM anterior y que la comida rápida está sintiendo su impacto. El aumento del precio de los alimentos y también de las materias primas, ha provocado, entre varias causas, un alza en los precios afectando a quienes consumen papas fritas, hamburguesas y otros.

Un reportaje nacional, reflejó como las materias primas de la comida rápida, se han disparado en su valor los últimos doce meses. Principalmente el aceite vegetal, que ha tenido un alza de un 67%, seguido por el tomate con un 61% y las papas fritas en un 20% su precio. Según el Instituto Nacional de Estadísticas, el consumo de sándwiches fuera del hogar ha subido un 19%, sin embargo, son muchos los chilenos que cuestionan tomar esta decisión en vez de comer en casa para reflejar un ahorro y un beneficio en la calidad. Es por esto, que especialistas han mencionado que, para frenar los precios, se deben resolver conflictos internacionales como los de Rusia-Ucrania, Venezuela, entre otros.

Según una encuesta de 1.000 participantes de la empresa de alimentación Aramark y Cadem, los chilenos han bajado el consumo mayormente de carnes rojas, seguido de un 36% los mariscos, un 30% las golosinas y un 28% la comida rápida. A su vez, con el término de la pandemia, ha bajado considerablemente el consumo de comida rápida mediante aplicaciones de Delivery. En cuanto a los líquidos, las gaseosas lamentablemente lideran el listado con un 26%. El 65% de los encuestados, reflejó el cuidado a la salud como razón principal, lo que es una gran oportunidad para este Proyecto.

Considerando el contexto de este proyecto, se busca tomar las decisiones de forma informada y eficaz, además de anticipar nuevos desafíos y enfocarse en el objetivo del proyecto.

1.1.5 Tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño de este proyecto sobre un local de comida rápida en Chile, se consideran las siguientes variables:

- La capacidad de producción del local respecto a la cantidad de alimentos que esté preparado para elaborar y vender, lo que está asociado a la capacidad de la cocina, eficiencia de procesos y equipos disponibles.
- La demanda acorde a estudios de mercado, de la competencia y datos demográficos del sector.
- La capacidad de atender a los clientes simultáneamente en el tiempo determinado según el espacio y personal disponible.
- La rentabilidad y retorno de la inversión según los costos e ingresos.
- Con objetivos a largo plazo, fijando la capacidad que tendría el proyecto para alcanzarlos.
- La Inversión en los recursos como equipos de cocina, utensilios, sistemas de punto de venta, seguridad y vigilancia, infraestructura y mobiliario.
- Abastecimiento de insumos.
- La capacidad de la administración.

En base a estos datos, este proyecto está considerado como microempresa con ventas anuales esperadas entre las 600 y 25.000 Unidades de fomento, perteneciente a la categoría de primer a tercer rango, con una inversión inicial de 500 UF. Según la clasificación en base al cálculo de las ventas anuales y los tramos de capital propio otorgados por Servicios de Impuestos Internos, que se mencionan a continuación (Referencia www.sii.cl) :

- Tramo 6: $250 < \text{Capital Propio} \leq 500$ UF.
- Tercer rango entre 600,01 a 2.400,00 UF Anuales.

1.1.6 Impactos relacionados con el proyecto

- Sociales y económicos con la generación de empleo y rentabilidad a proveedores.
- Generar pérdidas de clientes a los competidores como también variación de los precios de sus productos.
- Generar alternativas convenientes y accesibles de alimentación en el sector.
- Convertirse en un lugar de reunión social para la comunidad.
- Respecto a la alimentación, esto puede afectar en los hábitos, promoviendo una alimentación saludable como a la vez no, según las opciones del menú.
- Vial: Aumento de peatones en la zona como un incremento en el uso de estacionamientos del sector.

1.2 METODOLOGÍA

En este ítem, se pretende analizar y valorar la viabilidad y rentabilidad de este proyecto.

1.2.1 Definición de situación sin proyecto

La situación actual del proyecto considera el contexto antes de la implementación. Se detalla la situación actual del mercado local de la comunidad en cuestión, antes de la implementación.

Análisis del mercado actual y la competencia:

Actualmente se encuentran 13 locales de venta de alimentos procesados en la zona. (Ver tabla 1-7 Situación de la comunidad sin proyecto), se indica el tipo de comida de estos 13 locales, la cantidad operativa a la fecha, el precio promedio por persona por cada local, la valorización en internet (rango de 0 a 5 estrellas), la demanda observada durante una semana en horario de cena (19:00 a 21:00 horas) y que locales cuentan con servicios para sus clientes como el baño público.

Tipo de comida	Cantidad de locales	Consumo promedio por persona (UF)	Calificación en Google	Demanda observada	Locales con baño público
Comida china	4	0,17	Entre 2 a 4,5	Alta	2
Comida rápida	3	0,13	Entre 3,5 a 4,7	Alta	0
Sushi	2	0,21	Entre 2 a 3,5	Media	0
Pollos asados	2	0,18	Entre 4 a 4,5	Media	0
Pastelería	1	0,12	4	Alta	0
Bar restaurant	1	0,32	3	Baja	1

Tabla 1-7 Situación de la comunidad sin proyecto

Fuente: Elaboración propia

Se observa en la comunidad hábitos alimenticios que frecuentan servicios de comida rápida, tanto de tipo dulces como salados, pero no se detectan locales en esta zona que estén abarcando los nuevos conceptos de comida sana dentro de sus menús, detectando una posible demanda insatisfecha de la población o necesidades no cubiertas por parte del mercado local.

En la zona también se observa bastante tránsito y tráfico de vehículos, debido a locomoción colectiva (buses Transantiago y colectivos) colapsados y en línea con la base de la distribución de grupos socioeconómicos en Santiago y la encuesta CASEN 2017 y 2022, se determinan niveles medios de ingresos en la comunidad que reflejaron una disminución de 2,5% de la tasa de pobreza por ingresos entre 2017 y 2022 (ver figura 1-6) por parte de habitantes de la comuna al igual que la región y a nivel país, lo que es favorable en la evaluación de un proyecto de este tipo.

Tasa de Pobreza por ingresos, años 2017 y 2022

Unidad Territorial	Tasa de Pobreza por ingresos, personas (%)	
	Casen 2017	Casen 2022
Comuna de La Cisterna	6,6	4,1
Región Metropolitana de Santiago	5,4	4,4
País	8,5	6,5

Figura 1-6 Tasa de Pobreza por ingresos, años 2017 y 2022.

Fuente: Encuesta CASEN 2017 y 2022, MDS

1.2.2 Definición de situación con proyecto

La ubicación elegida es actualmente un local que se encuentra en arriendo en una ubicación estratégica, con plazas cercanas y locomoción colectiva que transita por las mismas avenidas. El local se encuentra apto para la implementación, contando con los recursos básicos como agua potable y electricidad. Será importante considerar la seguridad del local debido a su ubicación, ya que el barrio es residencial y a partir de cierto horario, se vuelve menos transitado y con menor luminosidad en sus calles. Con esto, se podrán establecer mejores horarios para generar seguridad y tranquilidad a los colaboradores y clientes.

El local se encuentra vacío y requiere inversión al equipamiento de la cocina, como colocar campana extractora para ventilación y extracción de olores, horno para enfriar pan, freidoras para alimentos como papas fritas y salchichas. Planchas para carne y otros alimentos, mesas para la preparación de superficies de acero inoxidable para cumplir normativas y poder limpiar de manera rápida y fácil y, por último, un lavaplatos para lavar utensilios y alimentos que lo requieran, como las verduras.

Para la refrigeración y almacenamiento, se deberá considerar refrigeradores como congeladoras, para mantener alimentos frescos, al igual que las vitrinas refrigeradas para los

líquidos procesados como las bebidas. Los estantes, serán considerados para los productos que no requieran refrigeración, además de los utensilios y suministros como los envases de aderezos y de despacho. Los equipos menores consideran utensilios como ollas, sartenes y utensilios de cocina, batidoras, platos y tazas.

Por último, se cuenta con el espacio disponible al interior del recinto, donde actualmente se encuentra el estacionamiento para la habilitación de terrazas, con mesas y sillas. En donde se propone un área de atención para recibir y entregar pedidos, además, de crear un ambiente agradable para los comensales mediante música ambiental que sea de agrado para ellos y que genere el menor impacto social en la comunidad.

Este punto está pensado en la situación una vez que este implementado el proyecto. Es por eso, que el local contará con todos los elementos que fueron considerados en el levantamiento realizado en el ítem anterior.

El horario del local está pensado en base a las leyes y derechos laborales en Chile, disponible todo el año a excepción de feriados y considerando la nueva ley de 40 horas. Se evalúan turnos rotativos y en base a la jornada en que no se encuentra disponible la competencia directa que será evaluada más adelante.

Horario del local

- Lunes de 10:00 a 22:00 horas.
- martes a domingo de 10:00 a 01:00 horas.
- Turno Am: 44 horas, excluye colación.
(5 horas) lunes de 10:00 a 16:00 horas.
(6 horas y medias diarias = 39 horas semanales)
Martes a domingo de 10:00 a 17:30 horas.
- Turno Pm: de 44 horas, excluye colación.
(5 horas) lunes de 16:00 a 22:00 horas.
(6 horas y medias diarias = 39 horas semanales)
Martes a domingo de 17:30 a 01:00 horas.

Los productos para ofrecer son (ver tabla 1-8):

<i>Tipo de producto</i>
Pan más proteína
Fajitas con proteína
Pan tipo vegetariano
Fajitas vegetarianas
Al plato (sin masas)
Bebidas y energéticas
Té y Café
Papas fritas

Tabla 1-8: Productos para ofrecer

Fuente: Elaboración propia

Se ofrecen los siguientes ingredientes, se debe considerar que cada pedido tiene como base tres ingredientes y el ingrediente adicional tiene un valor aparte por cada uno, estos son:

Tomate, palta, lechuga, queso laminado, chucrut, ají verde, porotos verdes, champiñones, choclo, pimentón, pepinillos, jalapeños y cebolla morada.

Todos los productos mencionados, se deben mantener frescos, controlados y evitando que se genere contaminación cruzada.

Para considerar una atmosfera agradable para los comensales, será considerada música de ambiente, con los decibeles adecuados para promover conversaciones y decoración acorde con luces cálidas.

Se espera contar con un sello de la marca, el que estará en la publicidad y mediante autoadhesivos en los productos a despachar. En este punto, serán acogidos sistemas de despacho mediante aplicaciones de Delivery que actualmente se encuentran disponibles en la zona, que consideran poder abarcar nuevo público mediante pedidos en línea y aplicaciones móviles que generarán retroalimentación con estadísticas mediante la aplicación, programas de fidelización y optimización en el método de despacho, ya que lo realiza el motoboy de cada empresa externa.

Se busca brindar empleos a vecinos para facilitar a los trabajadores cercanía demostrando un mayor compromiso de la empresa hacia ellos, respecto al ingreso y la salida, para que este trayecto sea lo más reducido posible.

Sí la evaluación logra viabilidad, se espera que posterior a la proyección de cinco años, se expanda al mercado de eventos sociales para una participación mediante local rodable, conocidos como "Foodtruck".

Se considera la inversión de envases biodegradables para la reducción de residuos, y que se verán reflejados en el alza del precio del producto final, pero se espera tener la aceptación del público al concientizar y demostrando la importancia de estos procesos en la compañía. De la mano, se consideran los servicios públicos municipales de reciclaje para el retiro de basura y servicios privados para el principal contaminante de este proyecto, que son los litros de aceite que serán utilizados sin posibilidad de reutilizarse en la preparación de los alimentos de este local.

1.2.3 Análisis de separabilidad

Este proyecto no requiere de un análisis de separabilidad, ya que no se dividirá en subproyectos independientes.

1.2.4 Método para la medición de beneficios y costos

Los beneficios de este proyecto serán las utilidades mediante los ingresos ($P \cdot Q$) por venta de los productos a comercializar. Los costos para considerar son:

- Inversión inicial que contempla:

Compra de activos, gastos de puesta en marcha y capital de trabajo.

- Costos operativos tales como:

Costos de mano de obra, arriendo, promoción, entre otros.

1.2.5 Indicadores

Este proyecto que será evaluado en un horizonte de 5 años considera los siguientes indicadores económicos VAN, TIR, PRI, IVAN:

Valor actual o presente Neto (VPN o VAN)

Esta herramienta financiera se utiliza para evaluar proyectos, comparando el valor actual de los flujos de caja futuros con la inversión inicial y que será conveniente aceptar si el resultado de la ecuación es igual o superior a cero, siendo este indicador el margen entre todos los ingresos y egresos que se registren.

En otros términos, el indicador económico VAN es un monto que resulta de actualizar todos los pagos o ingresos futuros a una tasa de descuento determinada restando la inversión inicial requerida (ver ecuación 1-1):

Su ecuación:

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

Ecuación 1-1. Valor actual neto

Fuente: Elaboración propia

Donde:

- I_0 : Inversión inicial
- t : Periodo de tiempo
- i : Tasa de descuento
- BN : Beneficio neto del flujo en el periodo t , puede tomar un valor positivo o negativo.
- n : Número de periodos

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR es la tasa de descuento que iguala el valor actual de los flujos de salida de efectivo que se estima con el valor actual con los flujos de entrada de efectivo esperado; es decir, es aquella tasa que iguala los flujos, ingresos y egresos provocando que el VAN se iguale a cero.

Este criterio evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, donde la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, representando la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, con fondos financiados y el préstamo pagado con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuesen produciendo (ver ecuación 1-2):

Su ecuación:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{BN}{(1+i)^t} = -I_0 = 0$$

Ecuación 1-2. Tasa de descuento.

Fuente: Elaboración propia

La fórmula es idéntica al VAN (véase ecuación 1-3) pero igualada a cero.

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

Ecuación 1-3. Fórmula VAN.

Fuente: Elaboración propia

Periodo de recuperación de la inversión (RPI o PRI)

Con el indicador PRI se determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial, este resultado se compara con el número de periodos aceptable por la compañía.

En resumen, refleja en cuanto tiempo se logra recuperar la inversión del proyecto en valor presente (ver ecuación 1-4):

Su ecuación:

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

Ecuación 1-4. Indicador PRI.

Fuente: Elaboración propia

Siendo PR el periodo de recuperación y expresa el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial (I_0) cuando los beneficios netos generados por el proyecto en cada periodo son BN.

Índice exceso al valor actual o presente neto (IVAN)

Este indicador económico se utiliza para determinar cuál de las alternativas de inversión que se encuentran disponibles ofrece el mayor valor económico adicional en comparación con una referencia común.

El IVAN indica la relación entre el VAN y la inversión inicial (ver ecuación 1-5):

Su ecuación:

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

Ecuación 1-5. Indicador IVAN

Fuente: Elaboración propia

1.2.6 Criterios de evaluación

Los criterios de evaluación se relacionan con la interpretación de los resultados de los indicadores VAN, TIR y PRI que se obtengan de los flujos de caja que se reflejan en la evaluación económica (véase capítulo 5) los cuales se encuentran vinculados con la rentabilidad financiera esperada, el mercado y demanda local, la viabilidad técnica y operativa, la sostenibilidad y responsabilidad social y también la evaluación de todos los riesgos para este local de comida rápida.

Con el flujo de caja finalizado, se evidencia el resultado económico de esta evaluación y para determinar si es viable o no, deberá obedecer uno de los siguientes resultados del indicador VAN:

- El proyecto es aceptado si el VAN es mayor que cero, ya que genera valor económico.
- El proyecto es rechazado si el VAN es menor a cero, al no resultar rentable para los inversionistas.
- El proyecto es indiferente si el VAN es igual a cero, pues no produce ganancias ni pérdidas netas.

Respecto al criterio de tasa interna de retorno (TIR) su resultado será la tasa de rendimiento anual, que reflejará una de las dos siguientes realidades:

- Es aceptado el proyecto si el TIR es mayor o igual a la tasa de descuento.
- Es rechazado el proyecto si el TIR es menor a la tasa de descuento.

Respecto a los resultados del PRI (indicador de la recuperación de la inversión) determinará si el periodo de recuperación de la inversión es el óptimo para que el flujo de caja cubra toda la inversión. Este indicador es complementario al VAN.

Es importante mencionar que el proyecto está considerado en Unidad de Fomento (UF) según la página de Servicio de Impuestos Internos al día 01.07.2024 por \$37.575 pesos chilenos (CLP)

1.2.7 Estructura de evaluación del proyecto

La estructura de la evaluación de este proyecto considera:

Análisis de la prefactibilidad del mercado

En este análisis, se define el servicio y el producto que será ofrecido en este local de comida rápida. Se establece su localización y con ello la demanda y oferta para fijar los precios acordes al mercado.

Análisis de la prefactibilidad técnica

Se determinan y definen los procesos que pueden ser interpretados mediante un flujograma. Para ello se selecciona el equipamiento, insumos y productos para la elaboración de alimentos en base al espacio que entrega el layout de las instalaciones. Con ello poder determinar el mobiliario óptimo para la operación, buscando obtener eficiencia en el flujo de los recursos como de energía durante los procesos de la operación del local y el programa del capital de trabajo con el que se desee trabajar. Con ello, determinar los costos totales de instalación, puesta en marcha y el porcentaje considerado para los imprevistos.

Análisis de la prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental.

En este análisis, son considerados todos los requerimientos de la sociedad tanto locales como internacionales para la implementación de este proyecto en el sector. Considera oportunidades que ofrece el mercado, la sociedad y el estado y responsabilidades para el cumplimiento del local y su óptimo funcionamiento.

Además, se identifican aspectos societarios relacionados con la estructura de propiedad y la relación entre los inversionistas, asegurando que las decisiones operativas y financieras estén respaldadas legalmente. También se incluye la evaluación del cumplimiento ambiental, considerando el manejo de efluentes, residuos y eficiencia energética, con el objetivo de garantizar la sostenibilidad del proyecto. En conjunto, este análisis permite planificar estratégicamente la operación del local, minimizando riesgos, cumpliendo con la normativa vigente y asegurando la viabilidad integral del negocio.

Evaluación económica

Al tener todos los análisis previos, se evalúa el proyecto en términos monetarios, en este caso en unidades de fomento (UF) mediante flujos de caja en diferentes escenarios, permitiendo obtener las sensibilidades y conclusiones de la evaluación del proyecto en general.

Finalmente, todo especialista evaluador podrá revisar este proyecto y tomar una decisión de manera informada, en caso de que el proyecto sea rentable.

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Basado en antecedentes y análisis cualitativo, se concluye que hay una demanda potencial significativa para una nueva empresa de comida rápida en la zona objetivo. Por ende, se cuenta con una viabilidad inicial.

Si los objetivos son claros, bien definidos y en regla con las tendencias del mercado, facilitará la planificación y ejecución dentro de un contexto favorable tanto económico como social para la incorporación de una nueva empresa de comida rápida, con oportunidades para capturar una cuota de mercado importante con impactos positivo con creación de empleos y el estímulo de la economía local, siempre considerando mitigar los impactos ambientales negativos.

Recomendaciones

Se debe realizar un estudio de mercado detallado para afinar la comprensión de las preferencias y necesidades de los clientes potenciales, contar con un plan de mitigación de impactos para asegurar la sostenibilidad del proyecto, implementar un monitoreo continuo de

los objetivos para asegurar su cumplimiento y reajustarlo en caso de ser necesario mediante evaluaciones periódicas. Las recomendaciones detalladas son:

- Implementar un sistema de control financiero y de gestión de costos que permita evaluar periódicamente la rentabilidad del proyecto y detectar desviaciones de manera temprana.
- Diseñar un programa de capacitación continua para el personal, asegurando eficiencia operativa, calidad en el servicio y cumplimiento de normas de higiene y seguridad alimentaria.
- Evaluar periódicamente la competencia local y regional para ajustar estrategias de marketing, precios y promoción, manteniendo la ventaja competitiva del negocio.
- Desarrollar estrategias de fidelización de clientes, como programas de lealtad, promociones especiales y atención personalizada, para aumentar la retención y frecuencia de consumo.
- Incorporar tecnologías que optimicen la operación, como sistemas de gestión de inventario, automatización de pedidos y aplicaciones de Delivery, mejorando la eficiencia y reduciendo pérdidas.
- Monitorear continuamente los indicadores de desempeño económico, social y ambiental, estableciendo metas medibles que permitan evaluar la sostenibilidad integral del proyecto.
- Mantener una revisión constante del cumplimiento legal y normativo, incluyendo aspectos tributarios, laborales y ambientales, para prevenir contingencias y sanciones.
- Considerar la diversificación del menú incorporando opciones saludables, atendiendo las tendencias del mercado y las preferencias del consumidor.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

Este capítulo analiza la demanda, la oferta y las condiciones del mercado para determinar la viabilidad comercial y el potencial de posicionamiento del proyecto.

2.1 Definición del producto y servicio

La venta de Comida rápida es la entrega de un producto alimenticio en base a un servicio rápido y de bajo costo para sus consumidores.

Los productos, que se buscan comercializar en este local, consideran sándwiches de pan frica, fajitas, papas fritas, chorrillanas y bebestibles (ya sea envasados o de preparación simple). Los ingredientes son la carne, las verduras y otros productos procesados o no.

El producto final estará disponible para consumo en el lugar, ya que se pondrá a disposición de los clientes, el uso libre de iluminación, mesas plegables y sillas. También considera la modalidad de retiro, por lo que se consideran envases para su transporte óptimo que busque mantener la temperatura del producto.

- Los productos que serán ofrecidos a público son (ver tabla2-1):

<i>Tipo de producto</i>
Pan más proteína o vegetariano
Fajitas más proteína o vegetariano
Al plato (sin masas)
Líquidos procesados: Bebidas y energéticas
Líquidos preparados: Té y Café
Acompañamiento: Papas fritas

Tabla 2-1 Productos a vender

Fuente: Elaboración propia

El servicio considera la preparación de los productos dentro de un local con tiempos de preparación, empleados y servicio de Delivery externo. Los horarios de atención son:

Horario

- Lunes de 10:00 a 22:00 horas.
- Martes a domingo de 10:00 a 01:00 horas

Siempre permanecerá cerrado los domingos y feriados irrenunciables.

Este horario considera dos turnos de trabajados detalladas a continuación:

- Turno Am: 44 horas, excluye colación
(5 horas) lunes de 10:00 a 16:00 horas
(6 horas y medias diarias = 39 horas semanales)
Martes a domingo de 10:00 a 17:30 horas
- Turno Pm: de 44 horas, excluye colación
(5 horas) lunes de 16:00 a 22:00 horas
(6 horas y medias diarias = 39 horas semanales)
Martes a domingo de 17:30 a 01:00 horas

2.2 Análisis de demanda actual y futura

Para determinar la demanda, se seleccionan datos proyectados del Censo 2017 respecto a la cantidad de habitantes de La Comuna de Cisterna, comuna elegida por la baja competencia que existe al alrededor y el fácil acceso a diversos proveedores y público objetivo.

Debido a que el INE no cuenta con la demografía de habitantes por periodo anual, se analizan los datos disponibles de los años 2017, 2020, 2021 y 2023 que ya están sujetos a las proyecciones en base al último Censo en el año 2017 (ver tabla 2-2):

<i>La Cisterna</i>	2017	2020	2021	2023
Habitantes	90.119	100.434	101.126	101.377
Sexo Femenino	46.972	50.942	51.238	51.291
Sexo Masculino	43.147	49.492	49.888	50.086
Edad: 0 a 14	16.029	17.077	17.063	16.844
Edad: 15 a 29	20.862	22.279	21.749	20.404
Edad: 30 a 44	19.103	23.287	23.813	24.291
Edad: 45 a 64	21.180	22.914	23.143	23.468
Edad: 65 o más	12.945	14.877	15.358	16.370

Tabla 2-2 Datos demográficos INE 2017 al 2023

Fuente: Elaboración propia

Para proyectar la cantidad de habitantes en los periodos sin información, respectivamente los años 2018, 2019 y 2022 se utiliza el método de tendencia lineal.

Proyección 1: Entre los periodos de los años 2017 y 2020

Calcular la tasa de crecimiento promedio anual (ver ecuación 2-1)

$$TCA = \left(\left(\frac{\text{Población final}}{\text{Población inicial}} \right)^{\frac{1}{n}} - 1 \right)$$

Ecuación 2-1. Tasa de descuento

Fuente: Elaboración propia

- Población inicial, dato 2017 = 90.119 habitantes
- Población final, dato 2020 = 100.434 habitantes
- N = Número de años entre estos dos periodos = 3 periodos

- Tasa de crecimiento anual = 3.67% entre los periodos 2020 – 2017 (0.0367×100)

Proyección 2: Entre los periodos de los años 2021 y 2023 (ver tabla 2-3):

- Población inicial, dato 2023 = 101.126 habitantes
- Población final, dato 2021 = 101.377 habitantes
- N = Número de años entre estos dos periodos = 2 periodos
- Tasa de crecimiento anual = 0,12% entre los periodos 2021 – 2023 (0.0012×100)

<i>La Cisterna</i>	2017 INE	2018 3,67%	2019 3,67%	2020 INE	2021 INE	2022 0,12%	2023 INE
Habitantes	90.119	93.426	96.855	100.434	101.126	101.247	101.377
Sexo Femenino	46.972	48.696	50.483	50.942	51.238	51.299	51.291
Sexo Masculino	43.147	44.730	46.372	49.492	49.888	49.948	50.086
Edad: 0 a 14	16.029	16.617	17.227	17.077	17.063	17.083	16.844
Edad: 15 a 29	20.862	21.628	22.421	22.279	21.749	21.775	20.404
Edad: 30 a 44	19.103	19.804	20.531	23.287	23.813	23.842	24.291
Edad: 45 a 64	21.180	21.957	22.763	22.914	23.143	23.171	23.468
Edad: 65 o más	12.945	13.420	13.913	14.877	15.358	15.376	16.370

Tabla 2-3 Proyección entre periodos 2021-2023

Fuente: Elaboración propia

Como público objetivo, el producto y servicio va destinado a mayores de 14 años y menores de 45 años. Se agrupan los rangos etarios preferentes para este proyecto según la información brindada por el Censo 2017 (ver tabla 2-4)

<i>Rangos etarios</i>	2017
15 a 29 años	20.862
30 a 44 años	19.103
Sumatoria de rangos	39.965

Tabla 2-4 Rangos etarios

Fuente: Elaboración propia

Por último, se analiza la superficie de la comuna que en total abarca 10km², de los cuales se consideran 2km² de posible alcance. Debido a que se desconoce la cantidad de habitantes por sector en la comuna, se define proporcionalmente con el 20% del público seleccionado.

La siguiente representación separa el público objetivo en el alcance geográfico calculado de la población total de La Comuna de La Cisterna, sin distinción de género. (ver tabla 2-5)

<i>La Cisterna</i>	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Habitantes	90.119	93.426	96.855	100.434	101.126	101.247	101.377
(-) 15 a 44 años	39.965	41.432	42.952	45.566	45.562	45.617	44.695
(-) 2km ² (20%)	7.993	8.286	8.590	9.113	9.112	9.123	8.939
% de la población total	8,87%	8,87%	8,87%	9,07%	9,01%	9,01%	8,82%

Tabla 2-5 Alcance geográfico del Proyecto

Fuente: Elaboración propia

Para proyectar la cantidad de habitantes para el siguiente quinquenio, específicamente para los años 2024, 2025, 2026, 2027 y 2028 se utiliza el método de tendencia lineal que se basa en el histórico de datos (ver tabla 2-5).

Se define el año 2023 como dato inicial para proyectar los siguientes cinco años.

Paso 1: Calcular la tasa de crecimiento promedio anual

$$TCA = \left(\frac{\text{Población final}}{\text{Población inicial}} \right)^{\left(\frac{1}{N} \right)} - 1$$

Ecuación 2-2. Tasa de crecimiento promedio anual

Fuente: Elaboración propia

- Población inicial = Dato 2017 = 90.119 habitantes
- Población final = Dato 2023 = 101.377 habitantes
- N = Número de años entre estos dos periodos = 6 periodos
- Tasa de crecimiento anual = 1,98% entre los periodos 2021 – 2023 (0.0198 X 100)

Paso 2: Proyectar la población para cada año deseado

Población proyectada:

$$PP = \text{Población inicial} * (1 + \text{tasa de crecimiento anual})^{(\text{año proyectado} - \text{Año inicial})}$$

- 2024 población proyectada = $101.377 * (1 + 0.0198)^{(2024 - 2023)} \approx 103.385$ H.
- 2025 población proyectada = $101.377 * (1 + 0.0198)^{(2025 - 2024)} \approx 105.432$ H.
- 2026 población proyectada = $101.377 * (1 + 0.0198)^{(2026 - 2023)} \approx 107,519$ H.
- 2027 población proyectada = $101.377 * (1 + 0.0198)^{(2027 - 2023)} \approx 109,648$ H.
- 2028 población proyectada = $101.377 * (1 + 0.0198)^{(2028 - 2023)} \approx 111,819$ H.

Proyección de habitantes periodos 2023-2028 (ver tabla 2-6).

<i>La Cisterna</i>	2023	2024	2025	2026	2027	2028
Habitantes	101.377	103.385	105.432	107.519	109.648	111.819
Rango 15 a 44 años Superficie 2km2	8.939	9.116	9.297	9.481	9.669	9.860

Tabla 2-6 Proyección de habitantes entre 2023-2028

Fuente: Elaboración propia

Para llevar las estadísticas a la realidad del proyecto, se determina realizar una encuesta dentro de la Comuna y para ello se logra determinar una muestra demostrativa. Se considera un promedio de 8.861 habitantes de La Comuna en el último quinquenio (entre los años 2018-2022) en el rango de edad seleccionado (15 a 44 años) y un porcentaje de error máximo permitido de un 5% para obtener un 95% como nivel de confianza.

Para calcular el tamaño de la muestra se considera la siguiente ecuación de tipo cualitativo ya que se conoce el tamaño de la población a evaluar (ver ecuación 2-3)

$$n = \frac{(K^2 * pqN)}{e^2 (N - 1) + K^2 pq}$$

Ecuación 2-3. Fórmula para calcular el tamaño de la muestra

Fuente: Elaboración propia

Siendo:

- K = En este caso, K tiene un valor aproximado de 1,96 (Valor crítico de la distribución normal estándar para el nivel de confianza deseado de un 95%)
- p = 0,5. Proporción aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia.
- q = proporción de la población de referencia que no presenta el fenómeno en estudio (1-p). La suma de p y q siempre debe dar 1.
- e = 5 % Desviación y nivel de precisión absoluta. Referido a la amplitud del intervalo de confianza deseado.
- N: Tamaño de la población

- Tamaño de la muestra = $n \approx 369$ habitantes.

Según la presenta fórmula se determina una muestra aproximada y se procede a su redondeo dando un total de 369 habitantes de la comuna de La Cisterna, que serán importantes para obtener datos de las necesidades de clientes potenciales, mediante una breve encuesta presencial que fue realizada de forma exitosa a 300 personas en total entre tres paraderos cercanos cuyo requisito para completar la encuesta incluía que su domicilio actual pertenezca a la Comuna de La Cisterna (ver tabla 2-7). Esta cantidad es representativa ya que refleja un 81% de la muestra en cuestión.

<i>Paradero</i>	Distancia del local	Locomoción	Horario de encuesta	Total
PG318- SAN FRANCISCO/ ESQ. ALPATALACAL PG402- ALPATALACAL/ ESQ. SAN FRANCISCO	200 metros 250 metros	Recorrido 228 Recorrido 302 Colectivos	12 a 14pm 17 a 19 pm	138 habitantes
PG1676 – VICUÑA MACKENNA/ ESQ. SAN PEDRO	350 metros	Recorrido 228 Recorrido G18 Colectivos	12 a 14pm 17 a 19 pm	162 Habitantes

Tabla 2-7 Paraderos de locomoción colectiva cercana al Proyecto
Fuente: Elaboración propia

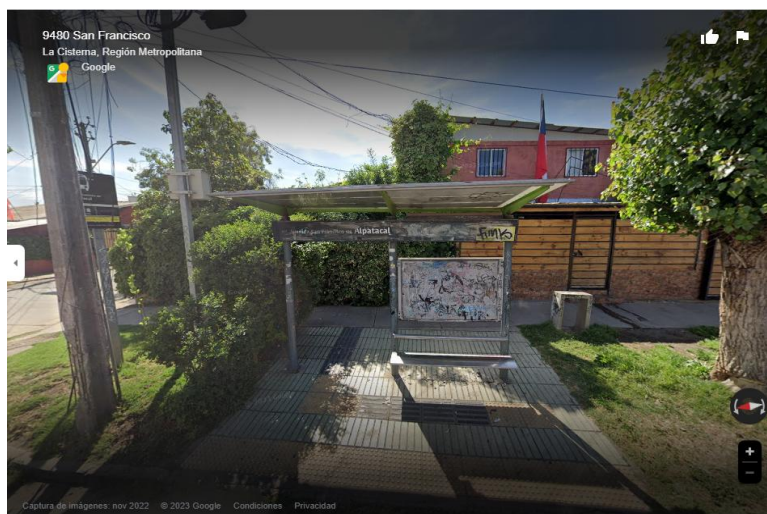


Figura 2-2 PG318- San Francisco/ Esquina Alpatatal

Fuente: Google.com/maps



Figura2-3 PG402- Alpatocal/ Esquina San Francisco

Fuente: Google.com/maps



Figura 2-4 PG1676 – Vicuña Mackenna/ Esquina San Pedro

Fuente: Google.com/maps

Los tres paraderos se encuentran ubicados en avenidas principales como Vicuña Mackenna y San Francisco y a menos de 500 metros de la localización del local, estos paraderos son de gran afluencia de pasajeros ya que conectan varias comunas como La Cisterna, San Ramón, El Bosque y la Pintana a sus destinos o a las conexiones a metro como son el Intermodal de buses y metro La Cisterna.

La encuesta considera dos preguntas obligatorias y en el caso de la segunda es de carácter excluyente que la respuesta sea un “Sí” para continuar con el sondeo.

Selección obligatoria (ver tabla 2-8):

Paradero de la encuesta	Total	% de la muestra (300 habitantes)
PG318- SAN FRANCISCO/ ESQ. ALPATACAL	99 habitantes	33%
PG402- ALPATACAL/ ESQ. SAN FRANCISCO	39 habitantes	13%
PG1676 – VICUÑA MACKENNA/ ESQ. SAN PEDRO	162 habitantes	54%

*Tabla 2-8 Paraderos de locomoción colectiva cercana al Proyecto
Fuente: Elaboración propia*

Selección obligatoria (ver tabla 2-9):

¿Pertenece al rango de edad? 15 a 64 años	Respuesta	% de la muestra (300 habitantes)
SI	300 habitantes	100%

*Tabla 2-9 Selección obligatoria encuesta
Fuente: Elaboración propia*

Pregunta 1: ¿Dónde prefieres comer cuando lo haces fuera de su domicilio? (ver tabla 2-10):

Lugar	Total	% de la muestra (300 habitantes)
Patio de comida (centros comerciales)	63 habitantes	21%
Locales de comida rápida de barrio	210 habitantes	70%
Restaurantes	27 habitantes	9%

*Tabla 2-10 Pregunta N°1 Encuesta
Fuente: Elaboración propia*

Este resultado es positivo para el proyecto y será utilizado para definir la demanda que se estima para continuar en la evaluación de este local de comida rápida.

Pregunta 2: ¿Con qué frecuencia consume comida rápida? (ver tabla 2-11):

Frecuencia	Total	% de la muestra (300 habitantes)
1 vez al mes	228 habitantes	76%
Más de 1 vez al mes	72 habitantes	24%

*Tabla 2- 11 Pregunta N°2 Encuesta
Fuente: Elaboración propia*

Con estos resultados se estima que el 76% de la muestra consume comida rápida al menos una vez al mes. Mientras que el 24% del resto de la población encuestada consume más de una vez al mes.

Pregunta N3: Cuándo compras comida rápida en el mismo local ¿qué bebestible sueles elegir? (ver tabla 2-12):

Productos principales	Marcar solo una opción con una (X)
Líquidos procesados (bebidas y energéticas)	72%
Líquidos que requieren preparación (té y café)	28%

*Tabla 2-12 Pregunta N°3 Encuesta
Fuente: Elaboración propia*

Pregunta N4: ¿Cuándo comes comida rápida sueles elegir acompañamientos como papas fritas por ejemplo? (ver tabla 2-13):

Comprar acompañamiento	Total	% de la muestra (300 habitantes)
Siempre o casi siempre	225 habitantes	60%
Nunca	75 habitantes	40%

*Tabla 2-13 Pregunta N°4 Encuesta
Fuente: Elaboración propia*

Pregunta N5: Si está a punto de abrir un nuevo local con productos similares a la competencia pero que considera valor agregado hacia el cliente ¿Qué posibilidad hay de que elijas esta nueva opción? (ver tabla 2-14):

Nuevo local Basado en propuesta de valor y diferenciación.	Total	% de la muestra (300 habitantes)
Sí, me interesa	150 habitantes	50%
No, me gusta el actual	150 habitantes	50%

Tabla 2- 14 Pregunta N°5 Encuesta
Fuente: Elaboración propia

Un 60% de la muestra suele elegir otro acompañamiento a su pedido, tales como papas fritas, empanadas, Nuggets u otros.

Una vez analizadas las respuestas y la recopilación de datos brindados por la encuesta realizada, se concluye que un 70% de la población consultada prefiere los locales de comida rápida de barrio, eligiendo un bebestible y un acompañamiento al menos en cada pedido, lo que en conjunto será denominado; un producto que según Diagrama de Pareto se considera un 80% de productos con los tres ingredientes sin costo y un 20% del público es posible que considere ingredientes extras en su pedido. (ver tabla 2-15)

Posterior a este análisis, se decide aplicar la cuota de mercado esperada (CME) (ver ecuación 2-4):

$$CME = \frac{\text{Número de Clientes Potenciales que prefieren tu local}}{\text{Número Total de Clientes Potenciales}}$$

Ecuación 2-4. Fórmula para la cuota de mercado esperada

Fuente: Elaboración propia

NTCP en 2023: 6.257 habitantes

Según la proyección basada en la capacidad del local y de la comuna, se considera atender un 9,6% de la población objetivo de forma regular (en función del flujo de clientes diarios. (ver ecuación 2-5):

$$CME = \frac{600}{6.257} = 9,6$$

Ecuación 2-5 Para calcular la población objetivo

Fuente: Elaboración propia

Interpretación:

En este caso, la cuota de mercado esperada sería del 9,6%. Esto significa, que se espera que el 9,6% del público en el área de 2 km² puede preferir este nuevo local de comida rápida (ver tabla 2-15):

<i>La Cisterna</i>	1	2	3	4	5
Rango seleccionado	8.939	9.116	9.297	9.481	9.669
70% preferencia por locales de barrio	6.257	6.381	6.508	6.637	6.768
9,6%	601	613	625	637	650
Consumo en un año de un producto	12	12	12	12	12
Demanda anual	7.208	7.352	7.499	7.649	7.802

Tabla 2- 15 Pregunta N°5 Demanda según encuesta

Fuente: Elaboración propia

2.3 Variables que afectan la demanda

Son diversos los factores que pueden afectar de forma positiva o negativa la demanda de un producto o servicio, ya sea directa o indirectamente aun sin estar asociados a la industria, en este caso la alimentaria. Dicha industria enfrenta comúnmente las siguientes variables:

Precios

Esta variable es de gran relevancia por el impacto que genera sus variaciones, cuando esta es significativa de forma negativa, afecta principalmente a productos o servicios que no son considerados de primera necesidad.

Impacto directo en la demanda y se asocia al punto de equilibrio de mercado, más específicamente cuando el precio disminuye, la demanda tiende al aumento y de forma viceversa.

Situación política y económica del país y el extranjero

Los conflictos en el exterior generan incertidumbre en la población local, lo que lleva a la disminución de la demanda ya que los clientes se encuentran en proceso de ahorro. De la misma forma, directamente en el país con las condiciones económicas, como la inflación, crecimiento del PIB, desempleo y la falta de oferta y demanda en el país como en el extranjero de productos de la misma línea. Reflejando que este tipo de incertidumbres lleva al cliente a priorizar en sus gastos.

Situación sanitaria del país y del extranjero

Las enfermedades tales como pandemias tanto en el país como en el extranjero, llevan al público a no frecuentar lugares tan concurridos, en especial en ciertas épocas del año, como el invierno en Chile, que enfrenta cada año, alta demanda en el sistema de salud por problemas

respiratorios de los rangos etarios más vulnerables como recién nacidos y la tercera edad. Esto lleva a sus cuidadores, a ser más precavidos, afectando negativamente la demanda.

Competencia

La industria de elaboración de alimentos cuenta con 316 empresas que pertenecen al rubro de servicio de comidas en la comuna de La Cisterna y específicamente en la venta de comida rápida, presenta una gran variedad de competidores que comercializan productos similares entre sí. Es por ello por lo que el grado diferenciador es fundamental para que esta variable no afecte directamente a la demanda de este local, ya que el desafío es relevante frente a las grandes cadenas de comida rápida y restaurantes.

Un grado diferenciador, es contar con todos los permisos municipales y ministeriales para poder brindar confianza al público y vecinos del sector.

El aumento de inmigrantes también genera impacto en este ítem, debido a la variedad de locales y alimentos nuevos que ofrecen y se posicionan en la Comuna.

Atención al cliente y Postventa

Es importante el servicio que se le entregue al cliente, buscando siempre satisfacer sus necesidades y resolver toda inquietud relacionada con su producto, el local y su experiencia con él.

Calidad del producto y servicio

La calidad y estado de los productos, afectará de forma positiva si el local está orientado en contar con productos frescos, espacios limpios y disponibles. En caso contrario, y toda medida que pueda afectar el sabor y calidad de los productos, afectarán directamente de forma negativa

la demanda del local. Público que será difícil de recuperar debido a la alta cobertura de competidores.

Situación económica del público objetivo

El público cuando recibe su remuneración, bonos, incentivos y/o el país se encuentra en festividades, eventos o festivos, este tiende a consumir mayores cantidades de comida chatarra.

La comuna de La Cisterna, considerada las clasificaciones de grupos socioeconómicos de tipo C2 (Medio alto), C3 (Medio bajo) y D (Bajo) por lo que es importante mantener la oferta acorde al mercado y promociones.

Delincuencia

El local se encuentra en una comuna que colinda con las comunas de riesgo como lo son la Comuna de San Ramón, La Pintana y el Bosque, por lo que eventos no autorizados, robos, disparos, entre otros factores asociados, pueden afectar de forma negativa la demanda del local. (Ver figura 2-4):

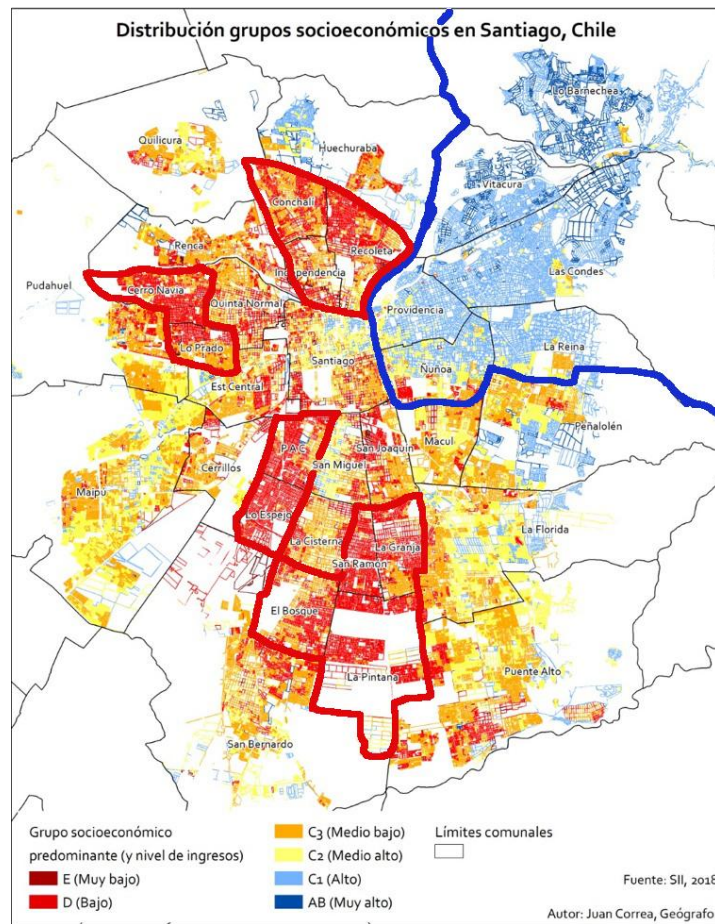


Figura 2-5 Grupos socioeconómicos

Fuente: <https://www.percepcioneseconomicas.cl/development-economico/los-grupos-socioeconomicos-en-chile> Análisis de la oferta actual y futura

2.2.1 Análisis de la oferta actual y futura

En el sector donde se desea ubicar este local de comida rápida, existen varios camiones de comida rápida conocidos en la actualidad como “foodtruck” como lo es “La pica de la Sofy” y otros de comida extranjera, locales de comida asiática, heladerías y almuerzos caseros, siendo “La pica de la Sofy” la competencia directa de esta evaluación junto con el camión rodante “El Toro”.

Competencia N°1 “La pica de la Sofy” (ver figura 2-5):



Figura 2-6 Publicidad de la competencia “La pica de la Sofy”

Fuente: GoogleMaps

Se analiza la competencia presencialmente como consumidor en el local, detectando fortalezas y debilidades que se detallan a continuación:

Fortalezas de la competencia N°1

- Fidelización de clientes debido a más de 10 años de antigüedad.
- Estrategia de Marketing: Pedidos Ya y Google Maps.
- Ahorro de costos de arriendo ya que el local es de su propiedad.
- Poder de negociación con sus proveedores
- Supervivencia en el mercado.

Debilidades de la competencia N°1

- No ha innovado en su carta durante su transcurso en este mercado.
- Falta de publicidad.
- Inestabilidad de horario de apertura, no abre todos los días.

Horario de la competencia N°1

- Lunes a jueves y domingos entre 18:00 a 23:00 horas

- Viernes y sábados entre 18:00 a 01:00 horas

En la tabla 2-16, se presentan los precios de la competencia directa “La pica de la Sofy” ubicada a 350 metros del lugar proyectado (ver tabla 2-16):

<i>Producto</i>	<i>Precio del producto (UF)</i>
Sándwiches tipo Churrascos	0,08
Completo con carne pequeño	0,06
Completo con carne grande	0,09
Completo con vienesa pequeño	0,05
Completo con vienesa grande	0,06
Papas fritas	Entre 0,03 a 0,27
Bebidas 350 cc	0,03
Energéticas	0,04
Líquidos que requieren preparación (té y café)	0,02

Tabla 2- 16 Precios “La Pica de la Sofy”

Fuente: Elaboración propia

Competencia N° 2: “El Toro” (ver figura 2-6):



Figura 2-7 Publicidad de la Competencia “El Toro”

Fuente: Elaboración propia – Imagen del Menú

Se analiza la competencia presencialmente como consumidor en el local, detectando fortalezas y debilidades que se detallan a continuación:

Fortalezas de la competencia N°2

- Fidelización de clientes. El local siempre cuenta con público y mesas ocupadas.
- Ubicado en avenida principal Vicuña Mackenna a 100 metros de un paradero.
- Supervivencia en el mercado.
- Responsable en la apertura del local
- Opciones veganas en su menú
- Menú disponible en las mesas del local
- Ofrece promociones en su carta.

Debilidades de la competencia N°2

- Falta de publicidad.
- Estrategia de Marketing: Pedidos Ya y Google Maps.
- El sector de terrazas no está cerrado, por ende, las mesas se encuentran a menos de un metro de la avenida generando riesgo a sus clientes de sufrir accidentes o robos.

Como nuevas oportunidades, se detecta la necesidad de considerar dentro del menú alimentos saludables y sin origen animal, como son los productos vegetales y veganos. Además de considerar otros horarios de apertura que la actual competencia no considera.

Horario de la competencia N°2

- Lunes a jueves y domingos entre 17:00 a 23:00 horas.
- Viernes y sábados entre 16:00 a 01:00 horas.

En la tabla 2-17, se presentan los precios de la competencia directa “El Toro”:

<i>Producto</i>	Valor (UF)
Sándwiches tipo Churrascos	0,15
Completo con carne pequeño	0,06
Completo con carne grande	0,09
Completo con vienesa pequeño	0,05
Completo con vienesa grande	0,06
Papas fritas	Entre 0,03 a 0,17
Bebidas 350 cc	0,03
Energéticas	0,04
Líquidos que requieren preparación (té y café)	Entre 0,01 a 0,03

Tabla 2-17 Precios “El Toro”

Elaboración propia

2.5 Comportamiento del mercado

Análisis encargado de brindar datos valiosos para la comprensión del mercado en relación con los productos y servicio que se desea ofrecer.

Análisis FODA

A continuación, se refleja un análisis FODA generado para la evaluación del proyecto localizada en la comuna de La Cisterna.

Fortalezas

- Ubicación privilegiada en una de las calles de la comuna de La Cisterna, que cuenta con una plaza a menos de 100 metros, con zona de recreación como canchas de fútbol, juegos para niños y mesas de pingpong para adultos, con una población que ha reflejado crecimiento entre Censos y sus proyecciones, que considera además un alto tráfico de personas que transitan diariamente a sus lugares de trabajo, oficinas, escuelas, etc. Además, de contar con paraderos de locomoción colectiva también a menos de 100 metros.
- Variedad de productos y servicios, que pueden adaptarse a las necesidades de los clientes que requieren los consumidores de la zona.
- Equipos nuevos y de buena calidad.
- Materia prima fresca e insumos de buena calidad.

Oportunidades

- Definir procesos y operaciones que sean eficientes y permitan entregar una rápida atención al consumidor.
- Posibilidad de expandirse a otras comunas de Santiago y a otras regiones del país.
- Aprovechar la creciente demanda de alimentos saludables y opciones vegetarianas o veganas.
- Ampliar la oferta de productos y servicios, incluyendo opciones para el desayuno y la cena.
- Desarrollar una estrategia de marketing digital efectiva para atraer a un público más joven y conectado.
- Convenios con aplicaciones de Delivery.
- Proveedor de insumos (envases de papel y Kraft) a 200 metros del local
<https://www.casapack.cl/>.

Debilidades

- Falta de diferenciación en cuanto a calidad de producto y servicios respecto a la competencia.
- Dependencia de proveedores de materia prima, lo que puede generar problemas de calidad o de suministro.

Amenazas

- Competencia directa en la comuna de La Cisterna y en la ciudad de Santiago, lo que limita el crecimiento de la empresa en el mercado local.
- Creciente preocupación por la salud y la alimentación saludable, lo que puede reducir la demanda de productos de comida rápida.
- Regulaciones gubernamentales cada vez más estrictas en cuanto a la publicidad y venta de alimentos altos en grasas y calorías.
- Aumento de la competencia en la industria de la comida rápida, tanto de cadenas internacionales como de empresas locales.
- Fluctuaciones en los precios de las materias primas, que pueden afectar los costos de producción y la rentabilidad de la empresa.

En conclusión, la empresa de comida rápida en la comuna de La Cisterna tiene una posición privilegiada en un mercado atractivo y con un alto tráfico de personas, lo que le da una ventaja competitiva. Sin embargo, debe enfrentar el desafío de la competencia directa y la creciente preocupación por la salud y la alimentación saludable. Para aprovechar las oportunidades y superar las debilidades y amenazas, es importante desarrollar una estrategia de diferenciación de productos y servicios, explorar nuevas oportunidades de mercado y mantener una buena relación con proveedores y clientes.

2.6 Determinación de niveles de precio y proyecciones

Dentro de las estrategias disponibles para determinar los niveles de precios en un proyecto, se asigna inicialmente a esta evaluación la estrategia de Competencia basada en

precios, debido a que el análisis de mercado realizado respecto a los precios de los competidores directos, son muy similares entre sí y pertenecen a los locales de mayor afluencia de público en el sector. Por lo que presente ser competitivo y de esa forma obtener ventaja sobre la competencia actual y a futuro, pasar a una estrategia de costo basado en precios, que está asociada a todos los costos, la asignación de un margen de utilidad y con ello determinar el precio de venta.

Se utilizan los valores de la competencia directa para determinar los precios promedios (ver tabla 2-18):

<i>Tipo de producto</i>	Precio promedio mercado	Precio Proyecto	1	2	3	4	5
Pan más proteína o vegetariano	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12	0,13	0,13
Fajita con proteína o vegetariana	N/A	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12
Al plato (sin masas)	N/A	0,08	0,08	0,09	0,09	0,10	0,10
Bebidas y energéticas	0,04	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04
Té y Café	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03
Papas fritas	0,11	0,09	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12

Tabla 2-18 Precios competitivos en UF y proyección al 2028

Fuente: Elaboración propia

2.7 Análisis de localización

En específico, La comuna de La Cisterna, fue creada por Decreto Supremo Nro. 2.732 del 30 de mayo de 1925, separando sus bienes de la Municipalidad de La Granja de la que formaba parte. Cuenta con una superficie de 10 kilómetros cuadrados, perteneciente a la Provincia de Santiago y al Distrito 13-7° Circunscripción (ver figura 2-7 y figura 2-8):



Figura 2-7 Localización

Fuente: BCN Mapa de La Comuna de La Cisterna

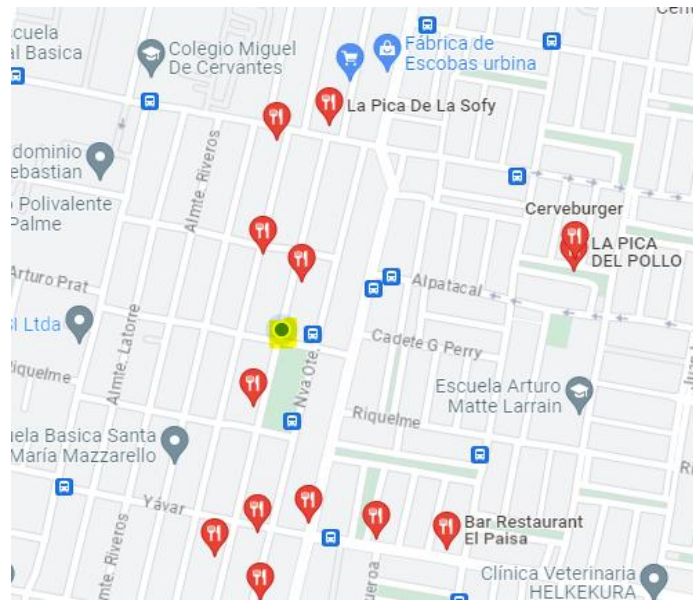


Figura 2-8 Radio del proyecto

Fuente Google Maps

2.8 Análisis del sistema de comercialización

Se consideran cuatro factores importantes en este análisis, a grandes rasgos:

Producto

Dentro del menú se encuentra la gama de comida rápida que considera sándwiches, fajitas, papas fritas y opciones vegetarianas.

Plaza

Los productos y el servicio serán ofrecidos y entregado directo en el local ubicado en Torreblanca 1172, La Cisterna, mediante las aplicaciones de Delivery y redes sociales.

Precios

Los precios varían en un 10% aproximado con la competencia.

Promociones

Este proyecto está pensado en promocionarse mediante redes sociales como Facebook, WhatsApp, Instagram y flyer con modalidad raspe para canje de un producto azar de la carta, por la compra de otro. De esta forma atraer rápidamente a los vecinos del sector.

En este proceso, es importante el análisis de la herramienta Porter, que se detalla a continuación:

Herramienta Porter

Al ser una herramienta útil para comprender la competencia donde se desarrolla esta evaluación, facilita el desarrollo de estrategias para mantener la sostenibilidad y orientarse al crecimiento en el rubro y el mercado (ver figura 2-9):



Figura 2-9 Diagrama de Porter 4P

Fuente: Elaboración propia

Amenaza de nuevos competidores

Esta industria, ya cuenta con una alta tasa de competidores y seguirá siendo atractiva para nuevos inversionistas, debido a los bajos costos y a las continuas oportunidades para competir con el valor del producto final y la calidad de ellos. Sin embargo, existen importantes barreras de entrada, como lo son el capital inicial para poder establecer la cadena de suministro, poder acceder a ubicaciones estratégicas dentro de La Comuna de La Cisterna que posee 10 kilómetros cuadrados y la necesidad de desarrollar una marca reconocida entre tantas cadenas con años de prestigio.

Rivalidad entre competidores

Como existen las amenazas por la cantidad de competidores, también sucede con la rivalidad con otras cadenas, especialmente, que venden y ofrecen productos y servicios similares o en definitiva, el mismo concepto. Es por esto, que la diferenciación y la innovación, deben jugar un rol fundamental continuamente, para que los competidores, puedan apreciar en nuestro producto, la calidad del servicio y un precio al consumidor, distinto y diferente al de ellos.

Amenaza de productos o servicios sustitutos

Los sustitutos no son gran amenaza para este rubro, sin embargo, es importante adaptarse a las nuevas y cambiantes necesidades de los consumidores, agregando nuevos conceptos sin que afecte la cadena de suministro ni la rentabilidad de la empresa, incorporando alternativas que hoy en día, están siendo elegidas por ciertos consumidores, con mayor tendencia a comparación de la comida rápida, debido a su contenido nutricional, son alimentos menos procesados y opciones de Delivery como son la comida casera, los restaurantes y los servicios de entrega de alimentos.

Poder de negociación de los proveedores

En este rubro, no se hace complejo el rol de la negociación con los proveedores de equipos, de insumos y materia prima para la elaboración y comercialización del producto final, ya que existe una alta cartera de proveedores disponibles con fácil oportunidad de comparar los costos como también su localización. Normalmente serán ellos los más interesados en acceder a los propietarios de este proyecto, generando mayores instancias de comparación de beneficios que puede brindar un proveedor y otro. Se debe considerar, que existen ciertos proveedores que no serán flexibles en negociar, debido a su tamaño y prestigio ya vigente en este rubro.

Poder de negociación de los clientes

Los consumidores tienen un fácil acceso a los valores de la competencia, por lo que les es sencillo comparar rápidamente precios entre una cadena y otra. Es por esto, que el grado de diferenciación y también la calidad del producto y la responsabilidad con el consumidor frente a la disponibilidad del servicio como de todos los productos ofrecidos, serán claves para que el consumidor, escoja nuestro producto fácilmente y mejore constantemente la experiencia de los clientes para obtener la fidelización esperada y con ello también lograr contar con sus referidos.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.

En este análisis se deben considerar las viabilidades técnicas para poder ejecutar este proyecto de un local de comida rápida, como los procesos del local seleccionando equipos, identificando consumos de energía, insumos, programas de trabajo, inversión y los costos operativos.

3.1 Descripción y selección de procesos

Proceso de adquisición

Este proyecto considera la elaboración y venta de alimentos, por lo que los procesos iniciales consisten en la adquisición y/o abastecimiento. Una vez identificados los proveedores que son evaluados, comparados y analizados su servicio, cotizaciones, tiempos de espera, calidad de productos y condiciones de pago, se selecciona a los que entregan el servicio que más se acomoda a las necesidades del proyecto para procesar la adquisición mediante factura.

El proceso comienza con un formulario de stock actualizado, que indica los ingredientes o productos que requieren reposición. Se contacta a los proveedores y quienes cuenten con stock disponible de mercadería, se le solicitan las cotizaciones, se procede con la compra y la adquisición para posterior entrega o retiro de la mercadería.

Proceso de almacenaje

El proveedor realiza la entrega ya sea en su recinto o en el local evaluado, en este proceso se hace fundamental contar con un formulario de recepción de mercaderías para verificar la calidad y cantidad recibida, para poder resolver a tiempo cualquier discrepancia con el pedido. Este proceso es fundamental ya que garantizará parte de la calidad y frescura del producto final

y contribuye en la eficiencia del proceso de compra, para no afectar finalmente en los resultados de la evaluación de la factibilidad económica de este proyecto.

Si el pedido cumple, es aceptado y en caso de no cumplir con lo solicitado es devuelto para que el proveedor regularice la situación. Al recibir la mercadería conforme, se procede a almacenar en la zona destinada según el producto o alimento.

Proceso de apertura

Los colaboradores ingresan previo a la apertura del recinto, para preparar el lugar de trabajo que considera inicialmente verificar las condiciones del local y máquinas. En caso de que no se cumplan las condiciones establecidas, debe ser regularizado a la brevedad posible, una vez que sea resuelto cualquier evento que se haya presentado y las verificaciones estén completas y satisfactorias, se procede con la limpieza y la habilitación del recinto como la cocina, habilitando freidoras y parrillas, también la zona de pago y las de consumo disponibles para los clientes, lo que considera mesas, iluminación y validar que los contenidos de las salseras estén completos y finalizando con la habilitación de baños.

Posteriormente se preparan la máquina salsera con los ingredientes. Los envasados son cocinados por 10 minutos en agua hirviendo (choclo y porotos verdes) y se disponen en los depósitos, el resto de los envasados que no requieren preparación (chucrut y americana, entre otros) son colados en el lavaplatos y se colocan directamente a su depósito en la salsera. Los ingredientes como paltas, tomates y ají son lavados, cortados en trozos y en el caso de la palta es molida, y se dispone en su depósito correspondiente. En el caso de la carne, pollo y lomo se van retirando de forma parcializada desde la congeladora mediante vayan avanzando los pedidos. Al ser carnes laminadas su proceso de descongelamiento es rápido. Las carnes, ya sean rojas o blancas, se mantienen en depósitos independientes para no generar contaminación cruzada entre las carnes y el resto de los ingredientes. Una vez que todo esté listo se procede con la apertura del local a público.

En este proceso, ya se encuentra dispuesto el aceite en las freidoras y si el cliente solicita este acompañamiento, se fríen para conseguir papas fritas crujientes.

Proceso de preparación de alimentos

Una vez que el cliente llega al local, se acerca al mesón principal donde se encuentran disponibles todos los productos e ingredientes. Para comenzar el pedido, el cliente debe indicar si requiere carne, lomo, pollo o si su pedido será vegetariano, ya que de eso dependerá si se comienza a preparar la carne u otro en la plancha para posteriormente pasar al mesón para elegir el resto de los ingredientes. En el caso de los tipos de productos vegetarianos, el cliente comienza a elegir los ingredientes de forma inmediata en el mesón. El operario toma el pedido y lo prepara según lo que solicita el cliente. Para ello, el cliente además indica si el pedido es al plato (sin masa) o el tipo de pan en el que quiere su pedido o si desea masa de fajitas. Ya sea el pan o la fajita, son colocados por un tiempo definido en el horno industrial específico para ello. Una vez finalizado el pedido, el cliente pasa a la caja para cursar el pago en las distintas modalidades disponibles e indica si el pedido es para llevar o para servir. Dependerá de ello, la presentación en que terminará la preparación del pedido y de su presentación, parte fundamental del proceso ya que deberá siempre estar orientado en ofrecer al cliente, la misma calidad y atractivo del producto final. Este quedará disponible para llevar o para ser entregado en bandeja para consumo en el local dentro de las zonas habilitadas.

Proceso de pago

Al llegar el cliente a la zona de caja, es entregado internamente un documento del pedido preliminar al cajero en base a lo que solicito el cliente y validado por los operarios o cocineros. Para continuar con el pedido, se consulta al cliente si va a agregar alguno de los líquidos disponibles. Con esto se procede a emitirse el documento con el pedido final, para proceder con el pago, entrega de boleta y finalmente la entrega del pedido para el posterior consumo del cliente ya sea en el local o no.

La atención al público debe ser con amabilidad y atención, para responder y resolver cualquier duda o problema que les puedan surgir a los clientes.

Proceso de cierre del local

Al finalizar la jornada, se procede con la limpieza y desinfección del local de forma completa y se completa el formulario de stock actualizado para controlar el inventario ya sea por unidades o por kilos. De esta forma, se logrará evitar desperdicios, escases en el siguiente turno y pérdidas que se reflejan en gastos. En este proceso es fundamental cumplir con establecido respecto a la gestión de residuos.

3.2 Diagrama de flujo

El diagrama de flujo muestra de manera secuencial los principales procesos del proyecto de comida rápida, desde la adquisición de insumos hasta el cierre del local. Permite visualizar la continuidad y dependencia de cada etapa, facilitando la eficiencia operativa, la calidad del producto y la satisfacción del cliente, así como la capacitación del personal y la toma de decisiones informadas (ver figura 3-1, figura 3-2 y figura 3-3):

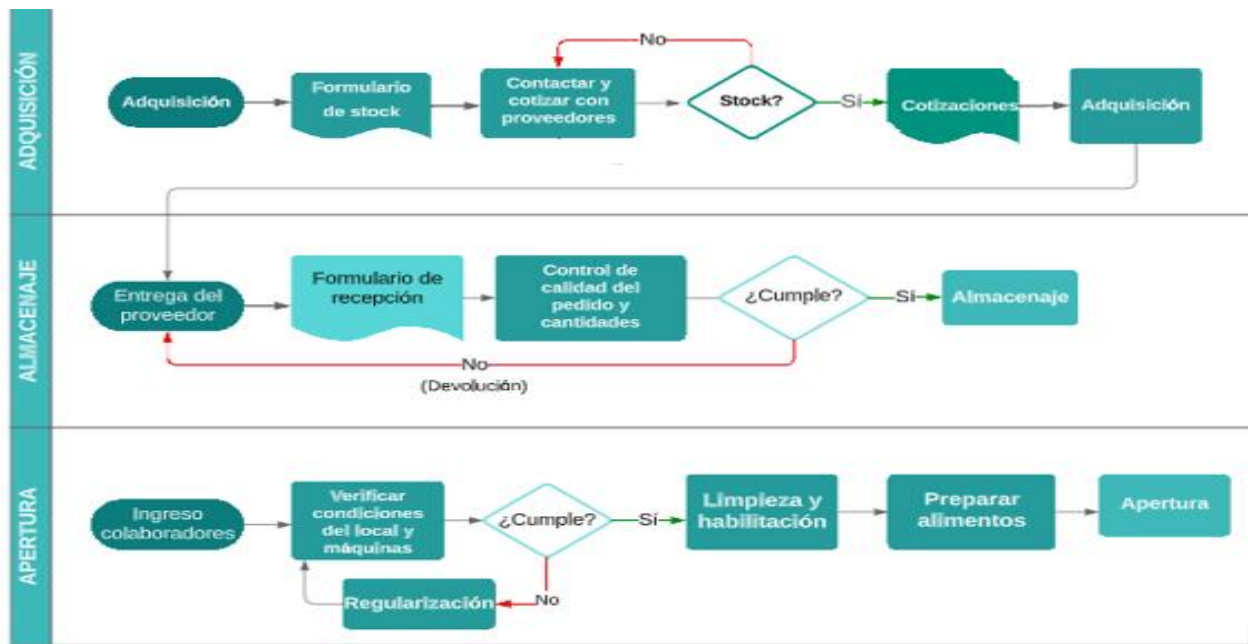


Figura 3-1: Diagrama de flujo 1: Adquisición, Almacenaje y apertura

Referencia: Elaboración propia

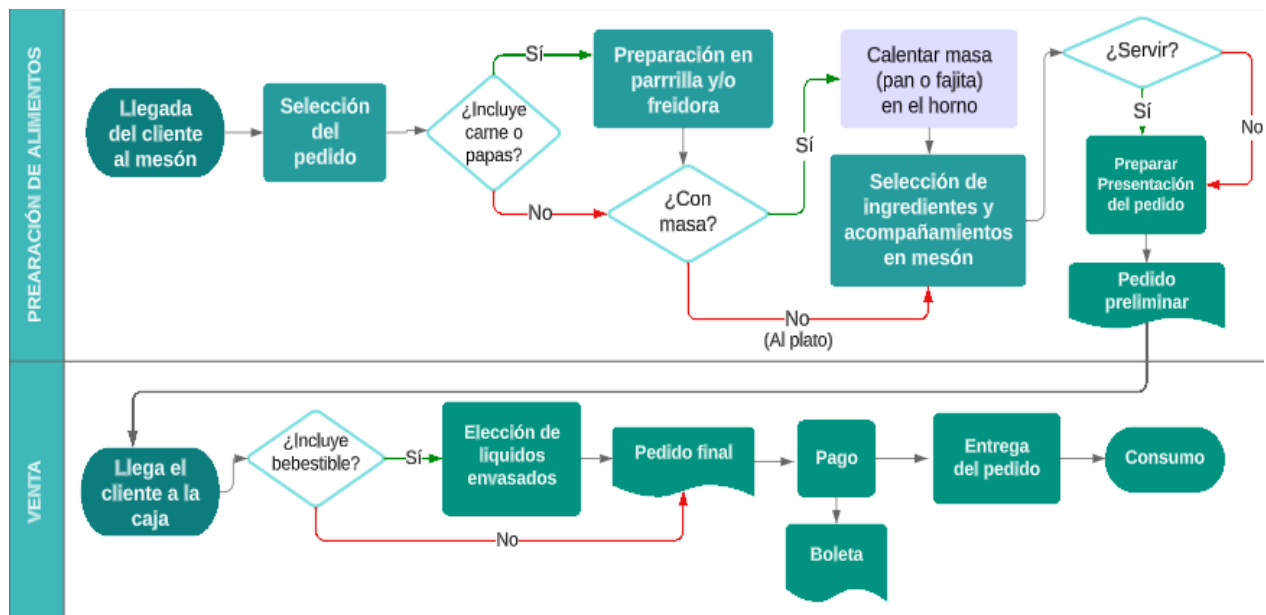


Figura 3-2: Diagrama de flujo 2: Preparación de alimentos y venta

Referencia: Elaboración propia

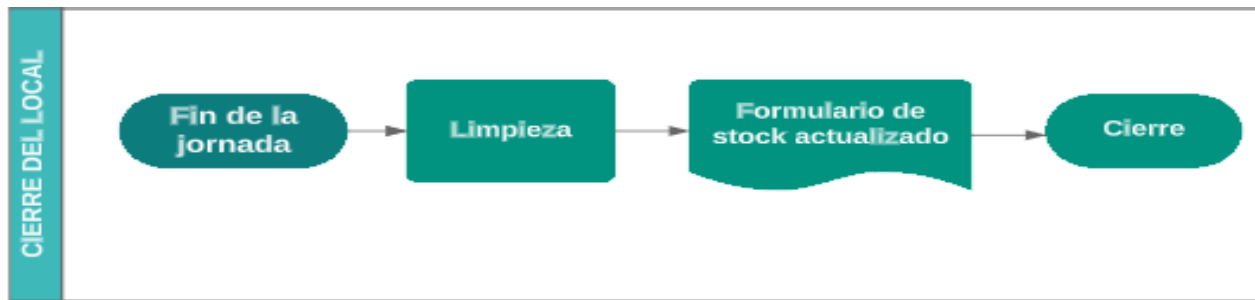


Figura 3-3: Diagrama de flujo 3 Cierre del local

Fuente: Creación propia

3.3 Balance de masa y energía

Este análisis busca evaluar y garantizar el flujo eficiente de los recursos tanto en ingredientes como de energía durante el proceso denominado preparación de alimentos.

Este proceso en parte asegura que la cantidad de materia prima que se utilice en la preparación sea la adecuada para no producir desperdicios en exceso o sobre stock en la adquisición. Para ello, se debe establecer la cantidad de ingredientes que se necesitan para cada producto que será ofrecido a los clientes, considerando la demanda para disminuir pérdidas durante la preparación, cocción y durante el servicio.

Por otra parte, respecto a la energía, se debe conseguir una gestión eficiente en el consumo de la energía del local. Esto se logra optimizando el uso de los equipos en cocina, hornos, freidoras entre otros equipos y máquinas. Una buena opción es optando a equipos con eficiencia energética, programando los equipos con timer por ejemplo y realizar los mantenimientos de forma programada a los equipos y máquinas en base a lo sugerido por el fabricante o su distribuidor, para evitar fallas o detenciones con altos costos de reparación o reposición. Además de brindar al equipo de trabajo, una cultura que incluya prácticas orientadas al buen uso de los recursos. Con esto se pretende obtener eficiencia operativa, que no afecte la calidad del producto preparado, reducir el impacto ambiental y controlar costos de producción. Con el tiempo, es importante registrar para poder evaluar mejoras a los procesos y el uso eficiente de los recursos.

La freidora incluye termostato para regular la temperatura, de esta forma se ahorra gas en los tiempos donde el equipo este o no en uso para la preparación de papas fritas.

La Congeladora Freezer Vertical 227 lt MFV-2400S312FW incluye alarma en caso de que su puerta quede abierta.

Ya que las recetas son sencillas y el cliente puede elegir como armar su propio pedido, lo mejor es establecer las porciones en gramos. Porciones que estarán definidas por peso o laminadas y separadas entre sí. El almacenamiento es fundamental para evitar pérdidas, contaminación y acceso a roedores u otros por productos en descontaminación.

El personal será capacitado cada mes y evaluado diariamente en técnicas eficientes dentro de la cocina, donde se podrá obtener mediante lluvia de ideas, nuevas oportunidades de mejora que puedan observar los mismos operarios durante los procesos de preparación de alimentos. La presentación es fundamental para obtener un producto atractivo y contundente sin necesidad de que sea totalmente así.

Se considera la adquisición de veinte utensilios dosificadores marca Inox de 90ml/3Oz de acero inoxidable. Con estos cucharones se pretende entregar la cantidad exacta de cada ingrediente mientras son elaborados los productos, los que se encontraran distribuido una en cada de las veinte salseras. Se considera la compra de dos unidades adicional en caso de daño o extravío durante la operación. En el caso de la carne, el proveedor distribuye el pedido de forma racionada en formato de 100 gramos por lo que no requiere separación adicional (Ver tabla 3-1):

<i>Producto/ Ingredientes</i>	Pan más proteína	Fajita con proteínas	Pan tipo vegetariano	Fajita Vegetariana	Al plato	Té	café	Papas fritas
Pan	1 un	N/A	1 un	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Masa para fajita (unidad)	N/A	1 un	N/A	1 un	N/A	N/A	N/A	N/A
proteína	100 g	100 g	N/A	N/A	100 g	N/A	N/A	N/A
Vegetales (base de 3 opciones)	90 g c/u	90 g c/u	90 g c/u	90 g c/u	90 g c/u	N/A	N/A	N/A
Aderezos	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre	N/A	N/A	Libre
Bolsa de té	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1 un	N/A	N/A
Sachet de café	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1 un	N/A
Vaso (medida única)	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1 un	1 un	N/A
Papas fritas	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	500 g
Caja para pan	1 un	N/A	1 un	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Caja para papas fritas	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1 un
Pote Kraft	N/A	N/A	N/A	N/A	1 un	N/A	1 un	N/A
Envoltorio para fajitas	N/A	1 un	N/A	1 un	N/A	N/A	N/A	N/A

Tabla 3-1 Productos e ingredientes

Fuente: Creación propia

3.4 Selección de equipos

Para llevar a cabo este proyecto, se eligen los siguientes equipos, maquinarias y activos fijos (ver tabla 3-2 y tabla 3-3):

<i>Equipos</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Total (UF)</i>
Carro bandejero 16 niveles	2	14,69
Visicooler 500lts	1	15,97
Congelador Vertical 227 lt	1	9,31
Estantería para insumos	1	3,19
Estantería para verduras	1	3,99
Freidora 2 canastillos	1	21,21
Anafe Inox 2 Platos Alto	1	7,74
Salsera de 18 depósitos	1	57,87
Churrasquera lisa, Gas Maigas	1	16,32
Hervidor de Agua 10,1 Litros	1	1,60
Horno eléctrico TH-100I	1	4,52
Lavaplatos + desagüe completo	1	3,07
Campana Piramidal 90	1	7,72
mesón central con repisa	2	7,03
Aire acondicionado 9000 BTU	1	8,52
Set de ollas	1	1,86
Kit punto de venta	1	13,84
Mueble Recepción	1	17,83
Silla cajero	1	3,46
Celular REDMI 9A 32GB	1	1,86
Estufa Exterior Terraza	1	5,03
Kit Mesa bar + 4 Sillas Bar	3	31,94
Equipo de música	1	4,26
Smart TV Android 32HD	3	9,18
Kit de Vigilancia + 4 cámaras	1	5,81
Sistema de alarmas	1	1,86

Tabla 3-2 Equipos, maquinarias (activos fijos)

Fuente: Creación propia

Selección de equipos	Total (UF)
Equipos, maquinarias (activos fijos)	279,7

Tabla 3-3 Costo total de equipos

Fuente: Creación propia

3.5 Proyectos complementarios

No se consideran proyectos complementarios para este local en calidad de arriendo. Este proyecto está orientado inicialmente a no abarcar una gran gama de posibilidades de servicios o productos para evitar generar confusión a sus nuevos clientes.

3.6 Layout

La decisión de la localización es una de las más importantes en el proceso de la elaboración de un proyecto de inversión al tener una incidencia directa en los flujos de ingresos y egresos y por ende en la evaluación general del proyecto. Los factores que influyen en la toma de decisión para seleccionar este local en arriendo, es su proximidad a los clientes, la infraestructura, acceso a proveedores y el transporte cercano.

Ubicación: Torreblanca N°1172, La Cisterna.

El local en arriendo cuenta con acceso a agua potable y baño público y posee un espacio total de 48 metros cuadrados y se estima una capacidad de veinte personas en áreas comunes y de seis en cocina.

Las áreas del Layout se describen brevemente a continuación:

Cocina

Se encuentra en la parte central inferior del plano. Incluye equipamiento clave como anafe, churrasquera, refrigeradores, estanterías y zona de hornos, lava vajillas, encimera y campana. Esta disposición permite una fácil organización del flujo de trabajo.

Zona de Pago

Se ubica cerca de la puerta de entrada, a la derecha de la cocina. La caja registradora y el mostrador de atención al cliente en su respectivo mesón y silla del cajero estarían ubicados cerca de la salida, donde se ve una puerta, lo que facilita el acceso de los clientes.

Zona para trabajadores

Ubicado al lado inferior derecho del plano, cerca de la entrada/salida, incluye al menos tres sillas y una mesa o un pequeño mueble, lo que lo convierte en un espacio ideal para descanso o tiempo libre entre turnos. Está ubicado estratégicamente cerca de la puerta, facilitando la entrada y salida del personal sin interrumpir las actividades de la cocina o el comedor. Aunque está integrado al local, está en una esquina apartada del flujo principal de clientes y cocineros, lo que ofrece algo de tranquilidad.

Este espacio busca cumplir la función de un área de descanso sencilla para los empleados.

Comedores

Están ubicados en la parte superior del plano, con dos mesas grandes rodeadas de sillas. Estos comedores están alineados en un formato de dos filas, lo que permite maximizar el espacio para los clientes.

Baños

El baño está en la esquina superior izquierda del plano. Se ve claramente la puerta de acceso, el lavabo y el inodoro. El tamaño del baño es adecuado para un local pequeño o mediano.

Cada área está diseñada para ser funcional y optimizar el flujo de trabajo y la comodidad de los clientes en un entorno de comida rápida, con temperatura adecuada mediante equipos de clima y seguridad con vigilancia monitoreada.

Zona de ingreso al local

Ubicado al lado derecho, cerca de la esquina inferior derecha. Cuenta con una puerta de entrada de acceso principal, conectando el interior del local con el exterior. Está al lado de una señal de emergencia visible (icono de salida en rojo), lo que indica también que es una salida de emergencia. Al entrar, los clientes pasarían por el área frontal de atención o pago, lo que sugiere un diseño eficiente para ordenar comida en mostrador y luego dirigirse a los comedores. La entrada está convenientemente colocada para el fácil acceso de clientes, separada de la cocina y del área de descanso de los empleados.

Este diseño permite un flujo eficiente desde la entrada, ya que los clientes pueden ingresar, ordenar, y acceder fácilmente a las mesas del comedor (Ver figura 3-4):

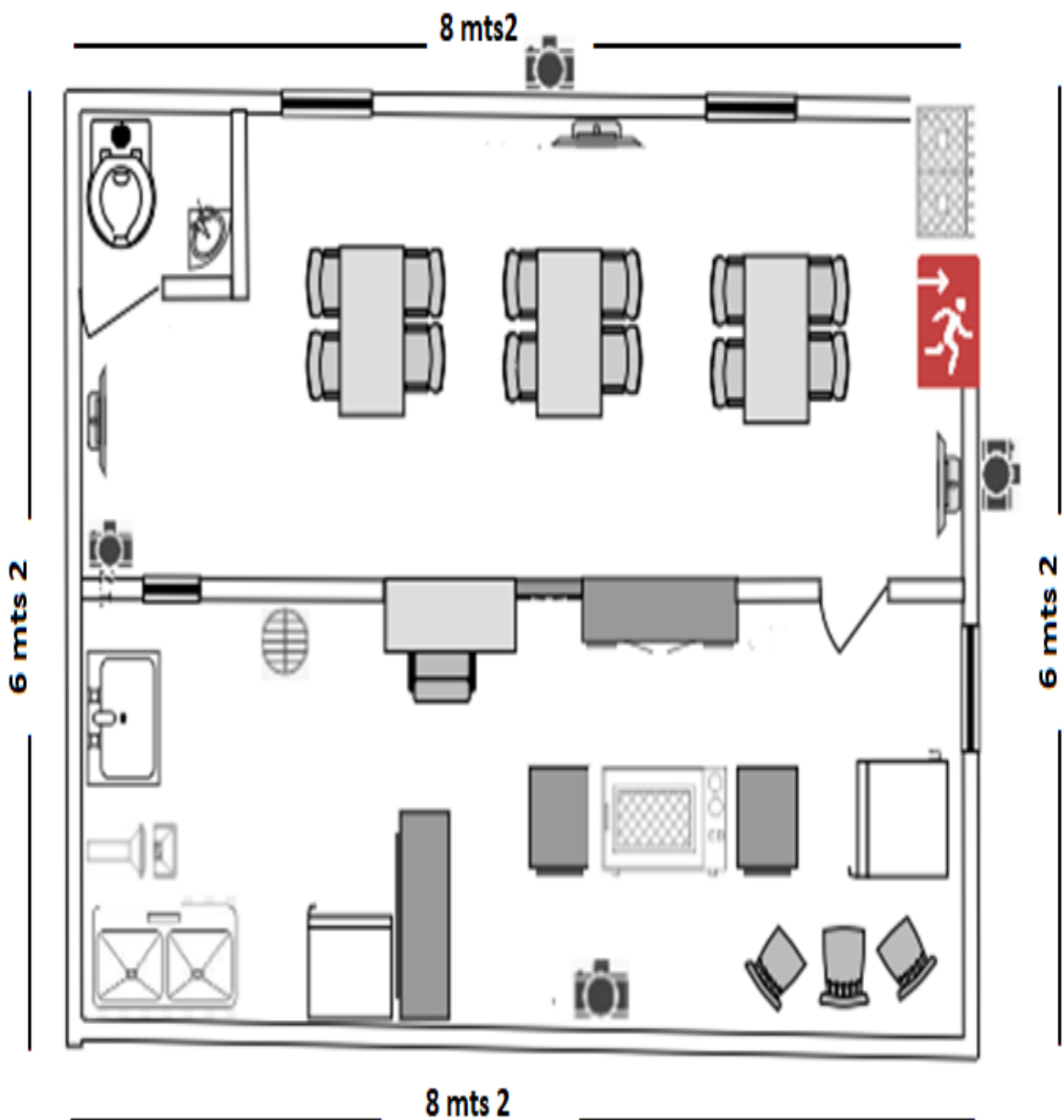


Figura 3-4 Plano del local

Fuente: Creación propia

Simbología del Layout (ver tabla 3-4):

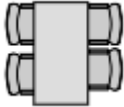
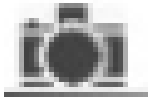
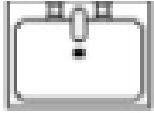
<i>Bloques</i>	<i>Bloques</i>
Mesas y sillas 	Vigilancia 
Baño público 	Equipo de aire acondicionado 
Mesón y silla de cajero 	Encimera 
Televisión 	Refrigerador 
Estanterías y zona de horno 	Sillas de descanso 
Lava vajillas 	Campaña, anafe y churrasquera 
Zona de escape 	Puerta de acceso al local desde el exterior 

Tabla 3-4 Simbología del Layout

Fuente: Creación propia

3.7 Determinación de insumos, productos y subproductos

Los insumos, son considerados como gasto, ya que generalmente son utilizados en una sola oportunidad y luego son desechados. A continuación, se detallan los principales insumos para la preparación y venta de comida rápida para este local, las unidades están asociadas al requerimiento mensual e ira variando en base a la demanda proyectada (ver tabla 3-5):

<i>Insumos</i>	Unidades	Cantidad	Total mensual (UF)
Pack de servilletas	500	10	0,49
Toalla 2 rollos	2	4	1,22
Papel anti-grasas diario	100	4	0,48
Vaso Kraft con Tapa + Manga	300	3	2,91
Bolsas Kraft Delivery	1000	1	2,48
Bombilla recta de papel	100	1	0,05
Cucharitas té de madera	100	3	0,16
Tenedor de madera	100	1	0,07
Cuchillo madera	100	1	0,07
Caja papa frita	100	3	0,96
Caja Kraft sándwich	100	5	2,1
Caja Kraft completo	50	10	1,78
Pote Kraft + Tapa Kraft	200	1	1,58
Papel higiénico	1	10	0,57
Cofía	100	2	0,37
Guante polietileno	100	5	0,09
Guantes de nitrilo	100	2	0,39

Tabla 3-5. Insumos necesarios para la preparación de los alimentos y la venta de productos.

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se detallan los insumos, principalmente perecibles que son parte del producto final, también denominados materia prima y el tamaño de su adquisición se considera de bajo riesgo para evitar pérdidas:

Para ello, se considera la mínima compra de ingredientes para mantener un stock de bajo riesgo que se detalla a continuación (ver tabla 3-6, 3-7 y 3-8):

<i>Insumos</i>	Medida	Cantidad	Total (UF) mensual
Pan sándwich	Unidad	1000	6,36
Masa de fajita	Unidad	1000	4,82
Carne por 100 g	Unidad	1000	15,30
Pollo por 100 g	Unidad	1000	9,29
Tocino	Kilo	25	5,56
Tomate fresco	Kilo	25	1,04
Palta Hass	Kilo	25	2,33
Lechuga por unidad	Unidad	25	0,53
Queso por laminar	Kilo	50	9,45
Chucrut	Kilo	10	0,96
Americana	Kilo	10	0,93
ají verde	Kilo	10	1,14
Porotos verdes	Kilo	10	0,68
Papas precocidas	Kilo	250	13,14
Sal	Kilo	10	0,13
Azúcar, sachet de 5g	Unidad	1000	0,45
Endulzante, sachet de 5g	Unidad	1000	0,27

Tabla 3-6 Listado y costo de insumos perecibles

Fuente: Creación propia

Insumos	Medida	Cantidad	Total (UF) mensual
Champiñones	Kilo	20	4,74
Choclo	Kilo	25	1,66
Kétchup en salsa	Kilo	10	0,49
Mostaza en salsa	Kilo	10	0,33
ají en crema	Kilo	10	0,45
Barbacue en salsa	Kilo	10	0,63
Queso cheddar en salsa	Kilo	10	0,61
Mayonesa	Kilo	10	0,61
Lata de bebida 350 cc	Unidad	1000	22,17
Bolsas de té	Unidad	1000	0,56
Pimentón	Kilo	10	0,49
Pepinillos	Kilo	10	0,77
Jalapeño	Kilo	10	1,33
Aceite por bidón de 5 litros	Unidad	300	15,25
Cebolla morada	Kilo	10	0,44
Café, sachet de 1.8 g	Unidad	1000	2,63

Tabla 3-7 Listado y costos de insumos perecibles
Elaboración propia

Insumos	Total (UF) mensual
Costos totales	155,83

Tabla 3-8 Costo total de insumos

Fuente: Creación propia

3.8 Flexibilidad y rendimiento

La flexibilidad de un proyecto es la capacidad que tiene para adaptarse mediante los resultados de su rendimiento.

La flexibilidad que contempla este proyecto considera la incorporación de una nueva forma de solicitar los pedidos, al principio se elige el tipo de producto y su contenido y posteriormente se cancela por él, pero siempre prevaleciendo las preferencias locales que consideran los sándwiches de carne y papas fritas como acompañamiento.

En esta evaluación se considera un gran desafío y con esto se refiere a la incorporación de nuevos vegetales a diferencia de los clásicos menús locales, para ello fue importante la encuesta para flexibilizar y determinar las preferencias de los potenciales clientes y llamar su atención.

Posterior al análisis de la competencia, se considera que dichos locales solo están dedicados a ofrecer la venta de comida rápida y un servicio de preparación pero despreocupando su negocio a la atención a público, es por ello que se busca brindar un espacio de agrado, para compartir, mientras se espera o se disfruta de su pedido, demostrando además, que se flexibiliza y aumentas los costos al decidir arrendar un local que cuenta con baño público disponible en sus instalaciones, en beneficio de sus comensales, lo que es atractivo para el público local, debido a que solo se encuentran disponibles carros de comida rápida en las grandes avenidas que no logran suplir esta necesidad.

Respecto al rendimiento, se considera una gran inversión y gastos en los costos de esta evaluación, pero busca generar un impacto importante en el público con un servicio más completo que logrará reflejarse en resultados económicos y en la fidelización de sus clientes.

El proyecto está pensado en cumplir con una demanda proyectada anual de 1.800 productos principales al igual que bebestibles y acompañamientos, siendo 1.922 unidades por ítem proyectados para el año 2028. Siendo cifras prometedoras, pero también ambiciosas y con grandes desafíos, se considera como el rendimiento máximo de producción.

3.9 Consumos de energía

En esta evaluación, se consideran consumos eléctricos, de agua potable y gas licuado (Ver tabla 3-9, 3-10 y 3-11):

<i>Equipos</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Consumo mensual (UF)</i>	<i>Consumo anual (UF)</i>
Visicooler 500lts	1	1,26	15,06
Congelador Vertical 227 lt	1	1,26	15,06
Salsera de 18 depósitos	1	0,31	3,68
Hervidor de Agua 10,1 Litros	1	0,35	4,14
Horno eléctrico TH-100I	1	0,49	5,86
Campana Piramidal 90	1	0,31	3,68
Kit punto de venta	1	0,35	4,14
Cargador Celular REDMI	1	0,21	2,51
Equipo de música	1	0,23	2,76
Smart TV Android 32HD	3	0,35	4,14
Kit de Vigilancia + 4 cámaras	1	0,35	4,14
Guirnalda con ampolletas	2	0,03	0,42
Sistema de alarmas	1	0,07	0,84
Aire acondicionado 9000 BTU	1	1,15	13,81
Kit punto de venta	1	0,35	4,14

Tabla 3-9 Consumo de energía eléctrica por equipo

Fuente: Creación propia

<i>Total Kwh mensual</i>	<i>Total (UF)</i>
Consumo UF mensual	6,69 UF
Consumo UF anual	80,24 UF

Tabla 3-10 Consumo de energía eléctrica mensual y anual

Fuente: Creación propia

Consumo de gas licuado

Total GLP mensual	461,648 Kg/H
Galones de 15 Kg	6 unidades
Valor unitario CLP en La Cisterna https://gasenlinea.gob.cl/index.php/web/buscador?rere_id=0	0,72 UF
Consumo UF mensual	4,32 UF
Consumo UF anual	51,84 UF

Tabla 3-11 Consumo de gas licuado

Fuente: Creación propia

Consumo de agua potable

Se consideran 0,02 UF como cargo fijo al mes. El costo del m3 publicado por las tarifas de Aguas Andinas para el periodo 2023 corresponde a un monto de unas 0,014 UF aproximadamente.

Para calcular el consumo, se multiplican los m3 consumidos, en total 8mt3 diarios (176m3 al mes) por la tarifa del m3, considerando cocina y baño con descarga de W.C., que cobra la empresa de agua potable que se indica en la boleta, la Compañía Aguas Andinas (ver tabla 3-12) y se considera la Compañía de telefonía (ver tabla 3-13):

<i>Consumo de agua potable</i>	m3 Valor unitario	Consumo m3 mensual	Total UF mensual	Total UF anual
Consumo total	\$523	176	2,47	29,66

Tabla 3-12 Consumo de agua potable

Fuente: <https://www.aguasandinas.cl/documents/20450/52092/Tarifas%20Aguas%20Andinas.pdf>

<i>Telefonía móvil</i>	Total UF mensual	Total UF anual
Plan empresa	0,4	4,8
Plan Fibra óptica 200	0,67	8,04

Tabla 3-13 Consumo de telefonía móvil

Fuente: Elaboración propia en base a valores plan empresa Entel

Se considera un plan de mantención para todos los activos fijos ya sean equipos y mobiliario por 2UF cada uno. Esto incluye una mantención preventiva por cada uno y todos los servicios correctivos en garantía sin costo (ver tabla 3-14):

<i>Plan de mantención</i>	Total UF mensual	Total UF anual
40 Activos Fijos	7 UF	84 UF

Tabla 3-14 Plan de mantención

Fuente: Creación propia

3.10 Programas de trabajo; turnos y gastos en personal

El trabajo es liderado por un administrador, encargado de velar que las condiciones sean las óptimas tanto para los trabajadores como para los clientes, resguardando siempre la seguridad y bienestar con el objetivo de promover un ambiente agradable y atractivo a sus clientes. Este cargo conlleva una gran responsabilidad ya que también está a cargo de que el proceso contable y las ventas se encuentren en óptimas condiciones. Se consideran en la operación a dos cocineros, uno por turno, más dos ayudantes de cocina, uno por turno también. Por último y no menos importante, se consideran dos turnos para personal de aseo quienes velan por la limpieza y buen estado de las instalaciones.

Se considera el siguiente horario y turnos de trabajo que están bajo el criterio de la ley cumpliendo máximo 45 horas semanales y se encuentran distribuidos por jornadas.

- Turno Am: 44 horas, excluye colación.
Lunes de 10:00 AM a 16:00 PM (5 horas diarias)
Martes a domingo de 10:00 AM a 17:30PM (6 horas y medias diarias)
- Turno PM: 44 horas, excluye colación.
Lunes de 16:00 PM a 22:00 PM (5 horas diarias)
Martes a domingo de 17:30 AM a 01:00AM (6 horas y medias diarias)

Lo que respecta a uniformes, se le solicita a cada trabajador que asista a su jornada laboral con la indumentaria solicitada según su cargo en el perfil de cargo, ya que esto no será proporcionado por el proyecto, pero podría estar considerado en un futuro para estandarizar.

3.11 Personal de operaciones, cargos, perfiles y sueldos

La estructura organizacional considera el área administrativa, operacional y la de aseo.

Los sueldos están considerados en 1.766,02 UF anuales (ver tabla 3-15):

<i>Cargo</i>	Remuneración mensual (UF)	Remuneración anual (UF)
Cocinero Turno AM	13,31	159,68
Cocinero Turno PM	13,31	159,68
Ayudante de cocina "A" AM	12,51	150,10
Ayudante de cocina "A" PM	12,51	150,10
Ayudante de cocina "B" AM	12,24	146,91
Ayudante de cocina "B" PM	12,24	146,91
Cajero AM	13,31	159,68
Cajero PM	13,31	159,68
Administrador	19,96	239,52
Personal de limpieza AM	12,24	146,91
Personal de limpieza PM	12,24	146,91
TOTAL	147,17	1766,02

Tabla 3-15 Remuneración del personal de operaciones

Fuente: Creación propia

La descripción de cada cargo se detalla a continuación:

Descriptor de cargo: administrador (ver tabla 3-16):

<i>Identificación del cargo</i>	
Nombre del puesto de trabajo	Administrador
Lugar de trabajo	Presencial. Dependencias en general.
Cargo dentro de la empresa	1 persona
Bajo la responsabilidad de:	Los accionistas
<i>Descripción y funciones del cargo</i>	
• <i>Coordinar las operaciones diarias y velar por el cumplimiento del trabajo, la seguridad e higiene del recinto.</i> • <i>Encargado de ofrecer un servicio y experiencia optima a los clientes.</i> • <i>Organización de instalaciones</i> • <i>Encargo de coordinación con proveedores y trabajadores</i> • <i>En constante búsqueda del aumento de clientes</i> • <i>Contar con aptitudes financieras para el manejo de la contabilidad</i>	
<i>Requisitos</i>	
Grado académico	Técnico en administración de empresas

Tabla 3-16 Descriptor de cargo: administrador

Fuente: Creación propia

Descriptor de cargo: cocinero/a (ver tabla 3-17):

<i>Identificación del cargo</i>	
Nombre del puesto de trabajo	Cocinero
Lugar de trabajo	Cocina
Cargo dentro de la empresa	2 personas
Bajo la responsabilidad del:	Administrador
<i>Descripción y funciones del cargo</i>	
<i>Preparar alimentos</i> <i>Priorizar la higiene y seguridad alimentaria</i> <i>Controlar la temperatura dentro la cocina</i> <i>Generar ambientes seguros dentro de la cocina</i> <i>Organizar pedidos</i> <i>Limpieza e inspección de cocina</i> <i>Flexibilidad</i> <i>Informar a tiempo quiebres de stock</i>  <i>Gorra negra:</i>  <i>Pechera negra:</i>	
<i>Requisitos</i>	
<i>Grado académico</i>	<i>No aplica</i>
<i>Otros requisitos</i>	<i>Experiencia en cargo similar: 1 año</i>

Tabla 3-17 Descriptor de cargo: Cocinero

Fuente: Creación propia

Descriptor de cargo: ayudante de cocina (ver tabla 3-18):

<i>Identificación del cargo</i>	
Nombre del puesto de trabajo	Ayudantes de cocina
Lugar de trabajo	Cocina
Cargo dentro de la empresa	2 personas
Bajo la responsabilidad del:	Cocinero
<i>Descripción y funciones del cargo</i>	
<i>Ayudar en la preparación de los platos</i> <i>Atender a los clientes y recepcionar inicialmente los pedidos</i> <i>Limpiar, picar, pelar y pesar alimentos.</i> <i>Preparar salsas y aliños</i> <i>Mantener limpio el lugar de trabajo</i> <i>Seguimiento del stock en vitrinas o salseras</i> <i>Organización de los alimentos</i> <i>Recibir pedidos desde los cocineros, preparar y entregar el pedido finalizado al cajero.</i> <i>Gorra negra:</i>  <i>Pechera negra:</i>	
<i>Requisitos</i>	
<i>Grado académico</i>	<i>No aplica</i>
<i>Otros requisitos</i>	<i>Experiencia en cocina</i>

Tabla 3-18 Descriptor de cargo: ayudante de cocina

Fuente: Creación propia

Descriptor de cargo: cajero/a (ver tabla 3-19):

<i>Identificación del cargo</i>	
Nombre del puesto de trabajo	Cajero
Lugar de trabajo	Zona de caja
Cargo dentro de la empresa	2 personas
Bajo la responsabilidad del:	Administrador
<i>Descripción y funciones del cargo</i>	
• <i>Recibir el pedido de los ayudantes de cocina.</i> • <i>Ofrecer productos complementarios a los clientes especialmente bebestibles</i> • <i>Cobrar y recibir el pago</i> • <i>Manejar y conocer puntos de ventas disponibles en el local</i> • <i>Entregar los pedidos.</i> • <i>Ser cordial con los clientes</i>	
<i>Requisitos</i>	
<i>Grado académico</i>	<i>Educación media completa</i>
<i>Otros requisitos</i>	<i>Experiencia en cargos similares: 1 año</i>

Tabla 3-19 Descriptor de cargo: cajero/a

Fuente: Creación propia

Descriptor de cargo: personal de aseo (ver tabla 3-20):

<i>Identificación del cargo</i>	
Nombre del puesto de trabajo	Personal de aseo
Lugar de trabajo	Dependencias en general
Cargo dentro de la empresa	2 personas
Bajo la responsabilidad del:	Personal de aseo
<i>Descripción y funciones del cargo</i>	
• <i>Velar por la limpieza e higiene de todas las instalaciones del recinto</i> • <i>Limpiar y desinfectar baños y botes de basura</i> • <i>Limpiar y desinfectar áreas comunes como mesas, sillas u otro mobiliario disponible</i> • <i>Mantener limpio el acceso y alrededores del local</i> • <i>Limpiar y desinfectar las superficies de trabajo del área operacional (cocina y caja)</i> • <i>Mantener control de inventario de los implementos de aseo y solicitar reposición de forma anticipada</i> • <i>Reportar daños en el local de comida</i> • <i>Trabajar en colaboración con las demás áreas como la cocina y la zona de caja.</i>	
<i>Requisitos</i>	
<i>Grado académico</i>	<i>Educación media completa</i>
<i>Otros requisitos</i>	<i>No aplica</i>

Tabla 3-20 Descriptor de cargo: personal de aseo

Fuente: Creación propia

3.12 Inversiones en equipo y edificaciones

Es relevante detectar cuáles son las inversiones en equipo y edificaciones relevantes para poder activar la puesta en marcha del local de comida rápida, entre ellas se encuentran un mobiliario por un total de 294,2 UF.

3.13 Inversiones en capital de trabajo

Para el cálculo de la inversión en capital de trabajo, se consideran los ingresos y egresos (ver tabla 3-21, 3-22 y 3-23):

Concepto	Total mensual (UF)
Gasto en personal	147,17
Servicios de telefonía e internet	1,07
Servicios básicos	13,48
Arriendo	26,7
Mantenimiento de activos	7
Total UF	195,42 UF

Tabla 3-21 Egresos mensuales

Fuente: Creación propia

Para calcular los ingresos mensuales, se considera la población objetivo y su consumo mensual de una unidad, que se compone por un producto principal, un líquido y un acompañamiento y el precio unitario promedio competitivo del mercado por cada ítem.

Los ingresos se obtienen calculando un consumo promedio, el cual se multiplica posteriormente por la cantidad total de personas.

Población objetivo		601 clientes mensualmente
Precio	Ventas mensuales (UF)	Ventas mensuales (UF)
0,11	66,11	16,50
0,03	18,03	4,50
0,09	54,09	13,50
Total UF		138,23

Tabla 3-22 Proyección de ingresos mensuales

Fuente: Creación propia

Mes	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
100%	0%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	11%	11%	11%	11%
Cantidad		360	432	505	577	649	721	793	793	793	793	793
Ingresos	-	155	186	217	248	279	310	341	341	341	341	341
Costos fijos	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195	-195
Costos variables	-	-29	-35	-40	-46	-52	-58	-63	-63	-63	-63	-63
Saldo	-195	-69	-44	-19	6	32	57	82	82	82	82	82
Saldo acumulado	-195	-265	-309	-328	-321	-290	-233	-151	-68	14	96	178
Capital de trabajo	-328											

Tabla 3-23 Capital de trabajo en base al déficit acumulado

Fuente: Creación propia

3.14 Costos de instalación y puesta en marcha

Estos costos consideran el acondicionamiento, mejoramiento, optimización, ajuste, modernización y refuerzo de la infraestructura y sus instalaciones, valores incluyen impuesto al valor agregado (ver tabla 3-24):

Servicio	Costo total (UF)
Habilitación de baños	21
Habilitación de cocina	49
Habilitación de zona común	9
Habilitación eléctrica	24
Habilitación de red y telefonía	1,4
Total UF	104,4

Tabla 3-24 Costos de instalación y puesta en marcha

Fuente: Creación propia

A estos gastos se suman los gastos intangibles para dar puesta en marcha el local de comida rápida que se detallan a continuación (ver tabla 2-25):

Servicio	Costo total (UF)
Habilitación del recinto	104,4
Asesoría legal y contable	61
Permisos y autorizaciones	166
Mes de garantía	27
Marketing local y web	20
Total Puesta en marcha (UF)	378,4

Tabla 3-25 Gastos intangibles

Fuente: Creación propia

3.15 Costos de imprevistos

El cálculo de imprevistos para la implementación de este local de comida rápida considera riesgos e imprevistos, entre ellos se encuentran:

- Aumento inesperado en el costo de los ingredientes por la inflación, problemas sociales como revueltas populares denominadas en años anteriores, estallido social, entre otros.
- Retraso en la obtención de los permisos de funcionamiento tanto de seremi como municipales por no aprobar algún requerimiento o retrasos por otras prioridades del ente fiscalizador.
- Cambios en las regulaciones de seguridad alimentaria que requiera que se adapten la configuración o equipos en la cocina.
- Problemas de mantenimiento imprevistos con los equipos de cocina.

Para esta evaluación se asigna un 10% de los capitales de puesta en marcha que asciende a UF

3.16 Resumen de la Inversión inicial

A continuación, se detallan las inversiones necesarias para iniciar con el proyecto. Se detalla en la tabla 3-26:

Inversión inicial	Unidad de fomento
Activos fijos	279,7
Puesta en marcha	378,4
Capital de trabajo	328
Imprevistos	98,57
Total (UF)	1.084,24

Tabla 3-26 Inversión inicial

Fuente: Creación propia

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

ANÁLISIS DE PREFECTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL

Se analizan los aspectos administrativos, legales, societarios, tributarios, financieros y ambientales para asegurar la viabilidad y cumplimiento normativo del proyecto.

4.1 ADMINISTRATIVA

4.1.1 Personal

El recurso humano o también denominado capital humano, debe estar orientado a garantizar que el proyecto cuente con el personal acorde en cantidad como en destrezas, para ser eficientes y alcanzar los objetivos que han sido fijados.

En esta etapa se revisan cuáles son las necesidades, funciones y las responsabilidades que deben cumplir los trabajadores dentro del organigrama (ver tabla 4-1):

Personal	Cargos
Administrativo	Administrador y cajeros
Operativo	Cocineros y ayudantes

Tabla 4-1 Clasificación del personal

Fuente: Creación propia

Selección del personal

Para los cargos disponibles, se notificará a la Municipalidad para que la información sea masificada en la comuna de forma gratuita, además de colocar un cartel fuera del local. Una vez que se comiencen a recibir los CV (abreviatura de Curriculum Vitae) de las personas que estén interesados en los cargos, serán invitados a una entrevista presencial en el local y con el recinto disponible para realizar pruebas sin público. De esta forma, detectar el nivel de autogestión de las emociones en situaciones de alto estrés, servicio al cliente, manejo de documentos o dinero,

manejo de alimentos o maquinas asociadas, según corresponda. En el caso del personal de limpieza, prevalecerá su entusiasmo, amabilidad, rapidez, la eficiencia en sus acciones y el cumplimiento del estándar de higiene. Lo ideal es que puedan contar con referencias de antiguos puestos de trabajo. Se espera:

- Brindar cursos gratuitos o convenios, para mantener el personal capacitado y con una constante búsqueda de conocimientos nuevos.
- Evaluaciones de desempeño y responsabilidad en los turnos, lo que podrá ser bonificado temporalmente.
- Remuneración acorde al mercado.
- Ambiente laboral agradable
- Propinas

4.1.2 Estructura organizacional

Se define la distribución de roles, responsabilidades y jerarquías dentro del proyecto, asegurando una operación eficiente, coordinación entre áreas y cumplimiento de los objetivos del local de comida rápida

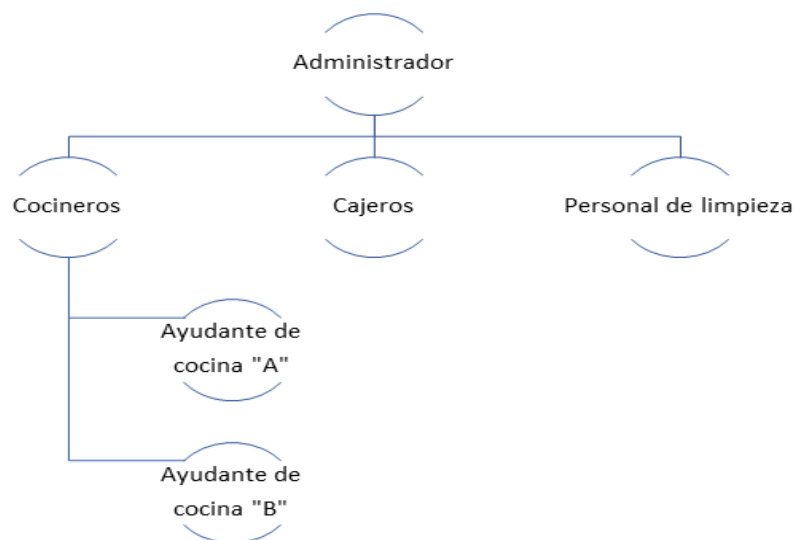


Figura 4-1 Estructura organizacional

Fuente: Creación propia

4.1.3 Sistemas de información administrativos

Este tipo de organización se representa con el tipo horizontal, ya que es de tipo plana donde se promueve la colaboración entre los cargos. Entre los puestos de trabajo se debe mantener la fácil comunicación y es de gran relevancia el trabajo en equipo para promover un mejor servicio al cliente y un ambiente cálido entre los mismos trabajadores.

4.1.4 Personal administrativo y operativo, cargos, perfiles y sueldos

Roles	Actividades - Habilidades y competencias	Cargos
Ayudante de cocina "A"	Encargado de la recepción del cliente, quien tomará el tipo de pedido. En caso de ser al plato prepara lo necesario para que el ayudante de cocina "B" realice el pedido con los ingredientes. En caso de que el cliente seleccione masas, e quien coloca ya sea la fajita o el pan en el horno mientras el cocinero prepara las carnes en caso de no ser un pedido vegetariano. Puede apoyar en el resto de las funciones que se requieran para la preparación de alimentos. Pueden rotar funciones durante el turno con el ayudante de cocina "B". Debe velar por mantener limpia y ordenado el lugar de trabajo durante la duración del turno. Se requiere experiencia en servicio al cliente, manejo de alimentos y locales de comida rápida o panaderías.	1 por turno

Tabla 4-2 Funciones del Ayudante A

Fuente: Creación propia

Roles	Actividades - Habilidades y competencias	Cargos
Ayudante de cocina "B"	Es quien recibe en el mesón lo que entrega el cocinero y el ayudante "A" para continuar con el trabajo en salsera, quien debe prestar atención a los requerimientos del cliente respecto a los ingredientes que desea incorporar en su pedido y a su vez condimentos. Termina la preparación y entrega a la zona de caja para que el cliente continúe o finalice el pedido. Deben velar por mantener limpia y ordenado el lugar de trabajo durante la duración del turno. Se requiere experiencia en servicio al cliente, manejo de alimentos, restaurantes o locales de comida rápida.	1 por turno

Tabla 4-3 Funciones del Ayudante B

Elaboración propia

Roles	Actividades - Habilidades y competencias	Cargos
Cocinero	Manejo de plancha y freidoras, encargado del manejo de carnes rojas y blancas, quien debe velar por la correcta manipulación, conservación y evitar contaminaciones cruzadas. Es quien entrega su producto al ayudante "B". Debe velar por mantener limpia y ordenado el lugar de trabajo durante la duración del turno. Se requiere experiencia en manejo de alimentos, restaurantes o locales de comida rápida.	1 por turno

Tabla 4-4 Funciones del cocinero 1

Elaboración propia

Roles	Actividades - Habilidades y competencias	Cargos
Cajero	Es quien recibe el producto que finalizó y entregó el ayudante de cocina “B” con el ticket del pedido preliminar ya que deberá consultar al cliente si desea agregar algún bebestible para proceder a finalizar el pedido, procesar pago, entregar boleta al cliente y registrar de forma correcta en máquina registradora. Deben velar por mantener limpia y ordenado el lugar de trabajo durante la duración del turno. Se requiere experiencia en cargos con manejo del dinero y de documentos asociados, atención al cliente y que maneje comunicación asertiva.	1 por turno

Tabla 4-5 Funciones del cajero
Elaboración propia

Roles	Actividades - Habilidades y competencias	Cargos
Administrador	Es el responsable del buen funcionamiento del local. A cargo de la gestión del personal y de su constante capacitación, control de inventario, compras, elaborar el presupuesto, supervisar el mantenimiento y limpieza, garantizar que se cumpla el servicio al cliente esperado, encargado del marketing y de promocionar el local, sus productos, promociones y horarios y generar reportes para brindar mejoras o detectar desviaciones de manera eficaz. Se requiere 2 años de experiencia en el mismo cargo.	1

Tabla 4-6 Funciones del administrador
Elaboración propia

Roles	Actividades - Habilidades y competencias	Cargos
Personal de limpieza	A cargo de la limpieza de todo el recinto incluido el que accede el público o cliente, como el baño, comedores, pisos y fuera de las puertas del local. En caso del turno de apertura, estará a cargo de que la zona donde se encuentren el resto de los trabajadores (cocina y zona administrativa) esté disponible, limpia y desinfectada para comenzar el turno. En caso del turno de cierre, deberá proceder con la limpieza de la cocina y exteriores. Se requiere experiencia en empresas de aseo y locales de comida. Se busca buen trato a público y amabilidad.	1 Por turno

Tabla 4-7 Funciones de limpieza
Elaboración propia

4.1.5 Remuneración del personal

El proyecto considera una estructura de remuneraciones acorde al mercado y a las funciones de cada cargo, buscando mantener la motivación, retención y eficiencia del equipo de trabajo (ver tabla 4-8):

<i>Cargo</i>	Remuneración mensual (UF)	Remuneración anual (UF)
Cocinero Turno AM	13,31	159,68
Cocinero Turno PM	13,31	159,68
Ayudante de cocina "A" AM	12,51	150,10
Ayudante de cocina "A" PM	12,51	150,10
Ayudante de cocina "B" AM	12,24	146,91
Ayudante de cocina "B" PM	12,24	146,91
Cajero AM	13,31	159,68
Cajero PM	13,31	159,68
Administrador	19,96	239,52
Personal de limpieza AM	12,24	146,91
Personal de limpieza PM	12,24	146,91
TOTAL en UF	147,17	1766,07

Tabla 4-8 Remuneración del personal

Fuente: Creación propia

4.2 LEGAL

Se realiza un análisis de prefactibilidad legal considerando aspectos legales y normativos del país.

4.2.1 Marco legal vigente nacional e internacional

En el marco legal nacional (Chile) para el rubro de locales de comida rápida, considera leyes y regularizaciones importantes respecto a la seguridad alimentaria, condiciones sanitarias, obligaciones con los trabajadores, etc. Se detallan las de mayor relevancia a continuación:

- Reglamento Sanitario de los Alimentos (RSA)

- Ley de Etiquetado de Alimentos (Ley 20.606)
- Ley sobre Expendio y Publicidad de Comidas Preparadas (Ley 20.869)
- Ley de Subcontratación (Ley 20.123)
- Ley de Higiene y Seguridad (Ley 16.744)
- Ley de Protección de los Derechos de los Consumidores (Ley 19.496)
- Normas de almacenamiento y conservación.

Es importante considerar que en conclusión esto considera las normas de salud y seguridad alimentaria establecidas por el Ministerio de Salud de Chile., licencias, permisos, normas laborales y tributarias.

En el Marco Legal internacional, estos son los puntos más importantes para considerar:

- Código Internacional de Prácticas Recomendadas
- Acuerdos Comerciales Internacionales
- Normas de Etiquetado y Publicidad
- Convenciones y Tratados Internacionales

4.2.2 Políticas de desarrollo industrial

En Chile no se encuentran políticas de desarrollo industrial asociado a este rubro, pero el gobierno brinda disponibilidad de programas y políticas para el desarrollo económico y de turismo que impacta de forma indirecta a este mercado. Entre ellas se encuentran:

- Fomento al emprendimiento y las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME)
- Promoción del turismo.
- Apoyo a la innovación y tecnología.
- Incentivos y beneficios tributarios.

Como se indica inicialmente, no están destinadas a este rubro, pero quienes desean innovar en este mercado, pueden aprovechar de estas herramientas entregadas por el gobierno de Chile y que también promueve el desarrollo económico del mismo país.

4.2.3 Aspectos legales del giro del proyecto

Los aspectos legales del giro para este proyecto en Chile consideran:

1. Constituir, registrar la empresa legalmente y registrar el Comercio mediante el Servicio de Impuestos Internos (SII) (ver figura 4-2)

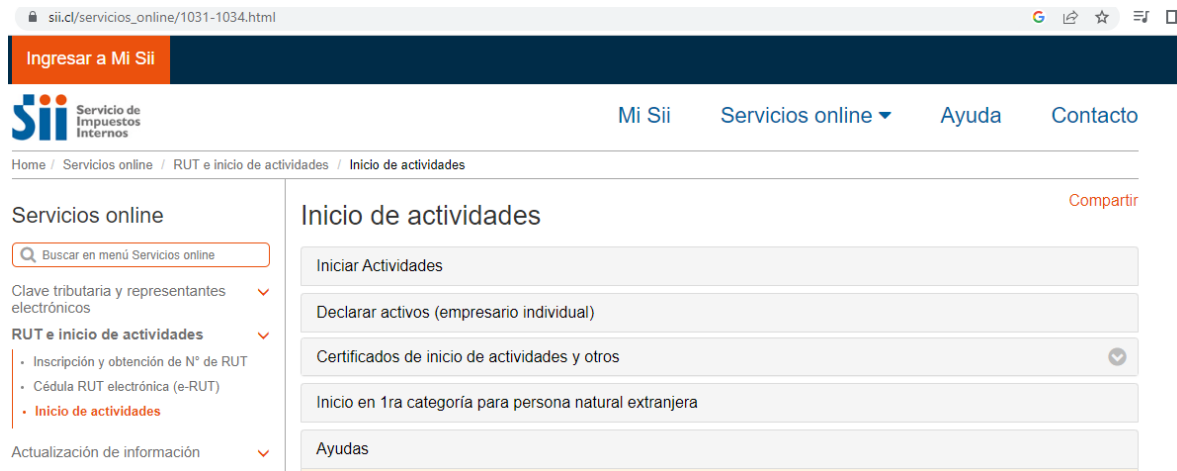


Figura 4-2 Portal web del Servicio de Impuestos Internos (SII)

Fuente: sii.cl/servicios_online/1031-1034.html

2. Se debe determinar la forma jurídica en caso de no iniciar actividades como persona natural, en este caso se determina la Sociedad por Acciones (SpA)

Para facilitar la creación de la empresa, se utiliza la página del Gobierno mediante el enlace: <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/>

3. Licencias y permisos como la patente comercial, permiso municipal y sanitario (Seremi)

Para obtener la patente comercial el contribuyente antes de arrendar, comprar o invertir en un local para realizar una actividad comercial, debe informar en primer lugar acerca del Plano Regulador de la Comuna (Dirección de Obras Municipales), el cual determina si

una actividad es o no compatible con la zona donde se llevará a cabo la operación comercial.

Se realiza un trámite previo a la patente, la Zonificación en la Dirección de Obras Municipales. Si es persona natural deberá indicar su nombre completo, su R.U.T., su dirección comercial, teléfono, giro solicitado. Si se trata de una persona jurídica, deberá indicar en el formulario de Zonificación, el nombre de la razón social completa, su R.U.T. y dirección comercial de la empresa, con los mismos antecedentes señalados para las personas naturales. Además, debe indicar tipo de actividad a desarrollar, siendo Comercial, Alcohol, Oficina, Servicio, Artesanal, Industrial, Bodegaje, etc.

Muchos contribuyentes desconocen que la Patente Comercial se debe obtener antes de instalarse con el negocio y no después, sin embargo, las personas se enteran posteriormente de iniciada su actividad comercial y durante el trámite de su patente, que el Plano Regulador no contempla el funcionamiento de un giro comercial en una determinada zona y deben ser clausurados.

Requisitos para obtener patente Comercial Provisoria (duración 1 año) en La comuna de La Cisterna:

- Informe Zonificación, Dir. Obras (Pedro Aguirre Cerda N° 0101 3° Piso)
- Cedula Nacional De Identidad (Fotocopia Simple)
- Iniciación de Actividades S.I.I. (Fotocopia Simple)
- Cambio Domicilio S.I.I. (Fotocopia Simple)
- Apertura de Sucursal (Fotocopia Simple)
- Ampliación o Cambio de Giro (Fotocopia Simple)
- Certificado de Vigencia del Conservador de Bienes Raíces.
- Contrato de Arriendo Ante Notario o Autorización Uso Local Notarial (Original o Fotocopia Legalizada)
- Autorización Seremi o Cambio Ficha Técnica (Avda. Bulnes 194 o Plaza San Bernardo) (Original o Fotocopia Legalizada)

- Inscripción en el S.A.G. (Plaza De Armas San Bernardo)
- Recepción Final del Local (Plazo Un Año)
- Poder Notarial del Representante Legal para Tramites Municipales (Original)
- Escritura y Rut Sociedad y Ultima Acta de Directorio de ser S.A, Protocolo, Extracto, RUT, Inscripción en el Registro de Comercio (Fotocopia Legalizada)
- Modificación de Sociedad (Fotocopia Legalizada)
- Empadronamiento Provisorio Junji (Fotocopia Legalizada)
- Certificado de Capital Inicial Del Contador Indicando N° Trabajadores Original (Patente Nueva)
- Certificado Distribución de Capital Propio Casa Matriz para abrir Sucursal, Original.
- Certificado Especial de Numero, de la Dirección de Obras.
- Certificado Ministerio de Educación (Colegios)
- Declaración de Renta y determinación de Capital Propio desde que tiene Iniciación de Actividades (excepto los traslados de Patentes)

Obligaciones de contribuyentes con Patente Comercial.

- La patente original debe estar fijada en el interior y en un lugar visible al público.
- El pago se realiza en dos cuotas
 - 1ª Cuota: Entre el 01 y 31 de julio de cada año
 - 2ª Cuota: Entre el 01 y 31 de enero de cada año
- Verificar recepción de copia de Certificado De Distribución de Capital de la Casa Matriz, en junio de cada año, por La Municipalidad de La Cisterna.
- Se debe dar aviso de cualquier modificación de la titularidad de la patente dentro de los 30 días siguientes a la firma del documento oficial, debiendo ser registradas en el Departamento De Patentes Comerciales de La Municipalidad

Para tramitar una Patente Municipal se recomienda que el contribuyente antes se presente en el Departamento de Patentes Comerciales para obtener la información precisa con respecto de la documentación que se debe adjuntar según cada caso, los que en general pueden ser para la obtención de una patente Comercial Definitiva, Provisoria, Industrial, Microempresa Familiar, Ferias Libres, Alcohol o Profesional; como también cambios de domicilio, cambios de razón social, apertura o cierre de sucursal, entre otros.

Patentes Comerciales

Los contribuyentes, vecinos y a todo aquel que desee realizar un emprendimiento en la comuna de La Cisterna, en los trámites de solicitud de una patente municipal para las distintas actividades o giros comerciales que se quieran realizar, todo esto acorde a lo que dicta la Ley 3.063 Sobre Rentas Municipales, Ley 19.925 Sobre Expendio y Consumo de Bebidas Alcohólicas, la Ordenanza Comunal y el Plano Regulador Vigente.

Jefe del Departamento: Rodrigo Saenz Barra

Dirección: Pedro Aguirre Cerda N°0101, segundo piso

Teléfono: +569 42284597

Correo: patentescomerciales@cisterna.cl

Horario de Atención: 09:00 a 13:30 horas.

Tabla 4-9 Patentes comerciales

Referencia:<http://lacisterna.ligup2.com/secciones/924>

4. Cumplimiento del Reglamento Sanitario de Alimentos (RSA) para el cumplimiento del estándar de limpieza e higiene asociado a la manipulación de alimentos, control de plagas, etc.

5. Cumplir normas laborales como la contratación, pago de remuneraciones, cumplir con la jornada laboral, seguridad, registrar en el sistema previsional, pagar cotizaciones y respetar derechos laborales.
6. Cumplir con la Ley N° 19.496 de Protección de los Derechos de los Consumidores, que indica las obligaciones mutuas entre ambas partes y que pretende que la información que sea entregada sea clara a los clientes y que se cumpla frente a insatisfacción de este.
7. Cumplir con Normas de seguridad y de prevención de riesgos dispuestas por la legislación chilena que considera el prevalecer un ambiente seguro para todos, seguridad para prevenir y atacar incendios, entre otros, lo que facilitará definir los protocolos de higiene y seguridad para este recinto.

En base a la norma de Achs, lo primero es Identificar los riesgos de accidentes dentro de las labores que se ejecutan en bares, restaurantes y cafeterías y las medidas de prevención para cada caso.

El colaborador siempre debe tener presente que el uso de máquinas y utensilios debe ser el adecuado; no debe improvisar ni emplear utensilios y máquinas en labores para las cuales no fueron diseñados. En este recinto se encuentran:

- Hornos
- Churrasqueras
- Anafes
- Freidoras
- Equipos de refrigeración.
- Equipo de apoyo (picadoras, peladoras, cortadoras, etc.)
- Utensilios menores (cuchillos, machetes, etc.)

Los riesgos en estos recintos consideran caídas de igual y distinto nivel por:

- Cortes.

- Quemaduras.
- Contactos eléctricos.
- Contactos con sustancias peligrosas.
- Sobreesfuerzos.
- Incendios.

Medidas de prevención

- Revisar periódicamente la instalación eléctrica.
- Verificar los interruptores diferenciales, accionando pulsadores de prueba una vez al mes.
- Emplear máquinas y equipos que tengan incorporada la tierra de protección.
- No intervenir máquinas ni equipos eléctricos.
- No utilizar los aparatos eléctricos con las manos mojadas o húmedas.
- No usar máquinas ni equipos que estén en mal estado
- Revisión periódica de dispositivos de bloqueo y enclavamiento.
- Empleo de elementos auxiliares.
- Generar procedimiento de trabajo.
- Selección y cuidado de cuchillos y utensilios cortantes.
- Entrenamiento.
- Mangos bien diseñados, conservados y hojas afiladas.
- Usar elementos de protección personal.
- Manejar utensilios con las manos protegidas.
- Limpieza periódica de campanas.
- Mantener bajo control todas las fuentes de calor o de combustible.
- Mantener el orden y el aseo en todos los lugares de trabajo.
- La instalación eléctrica debe cumplir con la normativa vigente de servicios eléctricos, en el diseño, instalación, mantención y uso.

8. Respetar normas establecidas por el Consejo de Autorregulación y Ética Publicitaria (CONAR) y por la Ley de Protección de los Derechos de los Consumidores, para evitar malas prácticas asociadas a publicidad engañosa o que pueda inducir a que el cliente cometa un error en su pedido y por ende termine insatisfecho.

4.2.4 Incentivos

En Chile existen incentivos legales que pueden beneficiar la creación y operación de un local de comida rápida. Algunos de ellos son:

Subsidios y financiamiento público

El Gobierno de Chile ofrece diversos programas de financiamiento y subsidios para emprendedores y pequeñas y medianas empresas (Pymes) que pueden proporcionar apoyo financiero para la adquisición de equipos, capacitación, mejoras en infraestructura y otros aspectos necesarios para la creación y desarrollo de este proyecto.

Programas de Corfo

La Corporación de Fomento de la Producción en Chile cuenta con programas y fondos destinados a apoyar el emprendimiento y la innovación en diversos sectores, incluido este rubro. Estos programas ofrecen financiamiento, asesoría técnica y acceso a redes de apoyo empresarial. Como el programa Capital Semilla Emprende que en términos monetarios implica una inversión de hasta \$3.500.000, de los cuales se pueden destinar hasta \$1.500.000 para acciones de gestión empresarial y hasta \$2.000.000 en inversiones.

Beneficios tributarios

Chile cuenta con beneficios tributarios para las empresas, como la Ley de Impuesto a la Renta, que permite la deducción de gastos relacionados con la actividad empresarial, incluyendo inversiones en equipamiento y mejoras en la infraestructura del local.

Programas de capacitación y asesoría

Existen programas y entidades gubernamentales que ofrecen capacitación y asesoría técnica para emprendedores y empresarios del rubro de comida rápida. Estas instancias brindan conocimientos en áreas como gestión empresarial, marketing, calidad y seguridad alimentaria, entre otros.

4.2.5 Aspectos laborales

Las normativas laborales vigentes en Chile indican que se debe cumplir con las leyes laborales realizando la contratación formal de los colaboradores, brindando las condiciones de trabajo, cumpliendo cabalmente los horarios y cumplir en otorgar a tiempo las remuneraciones acordadas.

El recinto debe cumplir con normas de seguridad y salud ocupacional para garantizar que el entorno es seguro para sus colaboradores.

4.2.6 Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente

Los costos varían con el tamaño del local, la ubicación, el tipo de comida que se ofrece y los requerimientos específicos de cada normativa. Algunos de los costos asociados pueden incluir:

- Obtención de permisos y licencias

- Infraestructura y equipamiento adecuados, en este caso con sistemas de refrigeración y congelación, sistemas de extracción de humos y olores, y equipos de seguridad, entre otros.
- Capacitación y formación en la utilización de equipos y manejo de alimentos, lo que además de un costo se asume en el tiempo utilizado para ello.
- Mantenimiento y control de calidad, lo que puede incurrir en gasto en productos químicos para limpieza específica de los equipos.
- Cumplimiento de requisitos específicos dependiendo del tipo de comida que se ofrece, ya que en este proyecto se incluyen opciones vegetarianas o veganas, puede ser necesario asegurar la segregación adecuada de ingredientes y utensilios para evitar la contaminación cruzada, lo que podría implicar costos adicionales.

4.3 SOCIETARIA

Esta revisión consiste en evaluar si la forma de organización de las relaciones societarias o de propiedad entre varios actores es factible y genera beneficios.

4.3.1 Relación entre los inversionistas

En este contexto, se refiere la forma en que los socios participan, colaboran, negocian y discutan en busca de la viabilidad del proyecto, considerando la proporción de participación, los aportes financieros, roles, responsabilidades, riesgos, recompensas y la toma de decisiones.

- Se proponen 3 accionistas al 50, 30 y 20 %
- En los roles se encuentran la gestión del negocio, el financiamiento y la operación
- Los accionistas pueden llegar a acuerdos tales como distribuir las utilidades de acuerdo con la proporción de las acciones de cada uno.
- Quien tiene más acciones toma decisiones y los demás revisan temas de estrategia

- Pueden definir términos de salida de los accionistas como optar inicialmente en la compra de acciones antes de ofrecerla a terceros
- Se pueden negociar acuerdos de no competencia para no afectar a la empresa.

4.3.2 Estructura societaria

Se define la estructura societaria decidiendo la entidad legal, los pasos fueron mencionados anteriormente y a grandes rasgos son:

- Al determinar la forma jurídica se decide iniciar actividades como Sociedad por Acciones (Spa)
- Se registra la empresa en el Registro de Comercio en el Registro Civil y en Servicios de Impuestos Internos.
- Se obtiene el Rol Único tributario (RUT) en la Tesorería General de la Republica para identificar a la empresa frente a las autoridades fiscales.
- Se contacta al municipio para obtener los permisos municipales
- Se debe cumplir con los requisitos sanitarios y de seguridad alimentaria definidos por la Autoridad Sanitaria y el Servicio Agrícola y Ganadero (SAG) mediante certificado de saneamiento y un registro de manipuladores de alimentos
- Contar con normativas legales vigentes
- Registro de marca y derechos de autor.
- Llevar registro contable y cumplir con las obligaciones fiscales definidas por Servicio de Impuestos Internos
- Asegurar el financiamiento de iniciación.
- Elaborar un plan de negocios que describa la planificación de la empresa.

4.3.3 Estimación del gasto para dar forma a la estructura societaria

Para la estimación de gastos se estiman de forma inicial nombrar la empresa como “Salty Corner S.P.A.” y estos son:

Se suponen los siguientes gastos:

- Reserva del nombre.
- Registrar la empresa en el Registro de Empresas y Sociedades.
- Obtención del Rol Único tributario (RUT)
- consultoría legal y contable.
- Asesoramiento legal.
- Servicios contables.
- Permisos municipales.
- Patente comercial.
- Permiso de funcionamiento municipal.
- Inspección y certificación de la autoridad sanitaria.
- Registro de manipuladores de alimentos.
- Notaria y escritura.
- Gastos diversos.

Para ello, se considera la contratación de un externo para gestionar todo este proceso.

4.4 TRIBUTARIA

Análisis previo de los aspectos fiscales y tributarios relacionado con la creación y operación del proyecto en base a la normativa tributaria del país y como podría afectar la empresa.

4.4.1 Sistema tributario

Para el sistema tributario del proyecto se consideran:

- Impuesto a la Renta de Primera Categoría (27%)
- IVA (Impuesto al Valor Agregado)
- Regímenes Especiales
- Contabilidad y Registro de Ventas
- Deducción de Gastos
- Retenciones y Pagos Provisionales
- Trámites y Permisos
- Planificación Fiscal
- Prefactibilidad tributaria

4.4.2 Mecanismo de determinación de gasto en impuesto

El mecanismo de determinación de gasto será el impuesto a la renta en donde se realiza:

- Registro de ingresos de la venta de los productos y todos los gastos operativos.
- Cálculo de utilidad tributable restando costos y gastos de la totalidad de los ingresos.
- Determinación de la tasa de impuesto a la renta que varía según el tamaño de la empresa.
- Cálculo del impuesto a la renta
- Presentación de la declaración de renta ante el Servicio de Impuestos Internos
- Pago de impuestos en los plazos fijados por el Servicio de Impuestos Internos.

4.5 FINANCIERA

El análisis financiero considera las opciones de financiamiento tales como recursos propios y de endeudamiento.

4.5.1 Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento están consideradas para tres contextos:

- Proyecto puro con un financiamiento al 100% con recursos de los inversionistas.
- Proyecto financiado con un 50% propio y un 50% de endeudamiento con externos.
- Proyecto financiado con un 25% de recursos propios y un 75% de endeudamiento externo.

4.5.2 Inversionistas

Se proponen 3 accionistas con proporciones del 50, 30 y 20 % de acciones cada uno.

4.5.3 Instituciones crediticias

Las instituciones crediticias son entidades financieras que ofrecen variedades de productos disponibles para sus clientes, lo importante es que la entidad que se escoja para financiar este proyecto debe de estar regulado y supervisado por la Superintendencia de e Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) y la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) además de comparar las opciones disponibles comparando las tasas de interés, plazos y condiciones antes de tomar decisiones.

Las más comunes en Chile son:

- Bancos
- Cooperativas de ahorro y crédito
- Instituciones financieras no bancarias
- Cajas de compensación
- Corporaciones de fomento de la producción (CORFO)
- Entidades de microfinanzas
- Bolsas de comercio y casas de bolsa
- Entidades gubernamentales de financiamiento

La opción de financiamiento para este proyecto es el Banco.

4.5.4 Leasing

El leasing es un acuerdo de arrendamiento financiero mediante contrato con opción a compra.

Durante la vigencia del convenio el cliente tiene derecho a uso del activo y pagando el valor residual al final del contrato puede hacerse acreedor del bien. Esta es una forma tradicional de adquirir activos en Chile. Se sugiere que para cualquier proyecto en el que se considere esta opción se debe revisar con responsabilidad los acuerdos y condiciones para entender las obligaciones antes de firmar cualquier acuerdo

Para este proyecto, no se considera el financiamiento leasing.

4.5.5 Costos de financiamiento

El costo de financiamiento se compone principalmente de los intereses o dividendos que deben pagarse a los prestamistas a cambio del uso de su dinero.

En este caso la tasa nominal anual de Banco Estado se ve reflejado en la siguiente tabla por un total de 3,78% (ver figura 4-3):

CRÉDITOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS													9
CRÉDITOS COMERCIALES TASA NOMINAL													9.1
	Hasta 89 días				Desde 90 días hasta 24 meses				Desde 24 meses hasta 48 meses				
	Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		
Monto del Préstamo	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	
Inferior \$15.000.000	17,4%	1,45%	17,4%	1,45%	11,88%	0,99%	6,48%	0,54%	0%	0%	3,51%	0,2925%	
Desde \$15.000.000 inferior \$ 50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,8%	1,15%	9,48%	0,79%	13,8%	1,15%	9,48%	0,79%	
sobre \$50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,98%	1,1650%	9,48%	0,79%	13,98%	1,1650%	9,48%	0,79%	
CRÉDITOS COMERCIALES TASA REAJUSTABLE													9.2
	Tasa de Interés Anual												
	Desde 49 a 96 meses				Desde 97 a 120 meses								
hasta UF 2.000	3,78%				3,7%								
sobre UF 2.000	5%				4,8%								
Para ciertos productos o servicios pueden existir gastos asociados (impuestos establecidos en la Ley de Timbre y gastos notariales), que también son de cargo del cliente y cuya cuantía varía en función de los montos.													

Figura 4-3 Tasa de interés anual por financiamiento del Banco del Estado

Fuente: <https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152>

4.6 AMBIENTAL

4.6.1. Impacto en el medio ambiente

Se evalúa el impacto ambiental que genera potencialmente el proyecto, lo importante es detectarlas para minimizar este impacto.

Dependiendo del tamaño y la ubicación del local de comida rápida, puede ser necesario realizar una evaluación de impacto ambiental (EIA) según lo establecido en la normativa ambiental chilena. Esta evaluación determinará los posibles impactos ambientales del proyecto en áreas como el agua, el suelo, el aire, la flora y fauna, y la calidad de vida de la comunidad circundante.

Se deben establecer medidas para la correcta gestión de los residuos generados en el local de comida rápida, como los desechos orgánicos, envases de alimentos y productos de limpieza.

Esto puede incluir la implementación de programas de reciclaje, la separación adecuada de los residuos y la contratación de servicios de disposición final autorizados.

Cumplir con las regulaciones de gestión de residuos y disposición adecuada de desechos generados por el negocio.

Es importante evaluar y optimizar el consumo de agua y energía en el local de comida rápida. Se pueden implementar medidas como la instalación de equipos eficientes, el uso de iluminación LED, la reducción del desperdicio de agua y la capacitación al personal sobre buenas prácticas de uso de recursos.

Se pueden considerar opciones de adquisición de productos y materiales sustentables, como envases biodegradables, productos de limpieza amigables con el medio ambiente y ingredientes provenientes de fuentes sostenibles. Esto contribuirá a reducir el impacto ambiental del negocio.

Es necesario asegurarse de cumplir con todas las normativas ambientales vigentes en Chile, incluyendo aquellas relacionadas con el control de emisiones, la calidad del aire, el tratamiento de aguas residuales y la protección del medio ambiente en general.

Se pueden implementar programas de sensibilización y educación ambiental dirigidos al personal y clientes, promoviendo prácticas sostenibles, el uso responsable de los recursos y la importancia de la protección del medio ambiente.

4.6.2 Marco legal vigente

Este tipo de establecimientos deben cumplir obligaciones ambientales que se establecen en:

- Ley N° 19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente.
- Reglamento sobre Condiciones Sanitarias y Ambientales Básicas en los Lugares de Trabajo, establecido por el Decreto Supremo N° 594

- Norma de Emisión para Fuentes Fijas de Contaminación Atmosférica.
- Reglamento Sanitario de los Alimentos establecido por el Decreto Supremo N° 977
- Reglamento de Manejo de Residuos establecido por el Decreto Supremo N° 148

4.6.3 Análisis de efluentes

Los efluentes, son residuos líquidos que son generados en el local como subproducto de actividades y procesos que se lleven a cabo allí, entre ellos se encuentran:

- Aguas residuales de cocina utilizadas para la preparación de alimentos con residuos como grasas o aceites, lavado de utensilios y verduras y productos químicos utilizados en la cocina.
- Aguas residuales de limpieza del local que puede contener además de los químicos de los detergentes, restos de alimentos, grasa y otros contaminantes.
- Aguas residuales de baño para la limpieza de este.
- Residuo de líquidos o bebestibles derramados en el local que pueden mezclarse con otro y convertirse en afluente en calles, por ejemplo.

Todos estos puntos deben ser gestionados adecuadamente acorde al Marco Legal Vigente.

4.6.4 Ajuste a las normas

Las normas vigentes son el Reglamento Ambiental, Normas de Emisión, Reglamento Sanitario de los Alimentos y Normativas de residuos y efluentes.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

EVALUACIÓN ECONÓMICA

Esta evaluación se sitúa al final del estudio de prefactibilidad del proyecto.

Los resultados de los indicadores VAN, IVAN, TIR y PRI que se obtendrán en esta etapa se logrará interpretar el impacto que tienen en la toma de decisión y en las conclusiones del análisis de este proyecto.

5.1 CONSIDERACIONES A UTILIZAR

En esta etapa final se consideran todas las evaluaciones económicas realizadas en los capítulos anteriores y en tres escenarios ya sea con financiamiento propio o puro y también con financiamiento del 25, 50% y 75%.

Considera los flujos de caja respectivos a los tres escenarios mencionados anteriormente.

5.1.1 Horizonte del proyecto

El horizonte de un proyecto es el periodo de tiempo donde se evalúan los costos, beneficios y resultados, por lo que su definición es muy importante en la planificación y evaluación económica, ya que afecta directamente la toma de decisiones y el análisis financiero, para definirlo se considera:

- Comprender los objetivos del proyecto, en este caso obtener un negocio rentable, expandible, contar con la fidelización de los clientes y ser un local reconocido en el sector.
- Identificar las restricciones, en este caso crisis económicas, de salud pública, alza de los insumos debido a conflictos sociales, políticos y agrícolas como heladas.
- La vida útil de los activos fijos, tanto mobiliario como los equipos.
- Las expectativas en el mercado.

- El riesgo, a mayor horizonte, mayor es la incertidumbre de los resultados del proyecto.
- Flujos de caja y sus resultados.
- La realización del análisis de sensibilidad, el que refleja cómo mover el horizonte de forma temporal te ayuda a determinar el menor riesgo.
- Las estrategias de los accionistas a largo plazo.
- Asesoría externa con expertos del área.
- Justificar el horizonte.

Para este estudio de prefactibilidad, se considera un horizonte de 5 años, debido a la baja complejidad del rubro, el tamaño del financiamiento y vida útil de los activos fijos y su depreciación según Servicios de Impuestos Internos.

5.1.2 Tasa de descuento

En un flujo de caja tiene como objetivo principal ajustar los flujos de efectivo futuros para reflejar su valor presente y el riesgo asociado.

Al utilizar la tasa de descuento en el flujo de caja, se espera lograr:

- Valoración adecuada.
- Comparabilidad
- Toma de decisiones informada.

En esta evaluación la tasa de descuento calculada es del 7,17% detallado en el punto de análisis de riesgo.

Tasa de descuento

La Tasa de Descuento se aplica utilizando el Modelo de Valoración de Activos de Capital (CAPM) basada en el riesgo sistemático de un activo o proyecto. Para ello, se requiere:

Tasa libre de riesgo (Rf)

Se obtiene a través de un promedio que entregan los intereses de los bonos en UF a 5 años. A continuación, se pueden ver las tasas de los últimos 10 años y el promedio calculado que será el utilizado para el cálculo de la tasa final. 1,1 es la tasa libre de riesgo para este proyecto (Rf) (ver tabla 5-1):

Año	Bonos en UF a 5 años (BCU, BTU)
2014	1,54
2015	1,12
2016	1,14
2017	1,04
2018	1,17
2019	0,39
2020	-0,50
2021	0,40
2022	1,85
2023	2,87
Promedio	1,1

Tabla 5-1 Tasa libre de riesgo (rf)

Fuente: [https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312?cbFechaInicio=2014](https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312?cbFechaInicio=2014&cbFechaTermino=2023&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=)
[&cbFechaTermino=2023&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=](https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312?cbFechaInicio=2014&cbFechaTermino=2023&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=NONE&cbFechaBase=)

Tasa de rentabilidad del mercado (Rm) (ver figura 5-1):

Sel.	Serie	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
☐	IPSA (índice enero 2003=1000)	4,1	-4,4	12,8	34,0	-8,3	-8,5	-10,5	3,1	22,1	17,8

Figura 5-1: Tasa de rentabilidad del mercado (Rm)

Fuente: Bc

https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_ESTADIST_MACRO/MN_EST_MACRO_IV/PEM_INDBUR/PEM_INDBUR?cbFechaInicio=2014&cbFechaTermino=2023&cbFrecuencia=ANNUAL&cbCalculo=PCT&cbFechaBase=

Promedio del indicador IPSA entre 2014 a 2023: Rm: 6,2

Beta (B)

Una de las fuentes para obtener una Beta exacta, es mediante reportes financieros como Damodaran Online que publica betas por sectores que pueden ser útiles como referencia. En este caso de 1,19 (ver figura 5-2):

Nombre de la industria	Número de empresas	Beta	Relación D/E	Tasa impositiva efectiva	Beta sin apalancamiento	Efectivo/valor firme
Restaurante/Comedor	64	1.19	25,73%	11,41%	1.00	2,24%

Figura 5-2: Promedio del indicador IPSA entre 2014 a 2023: Rm: 6,2

Fuente: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html

La fórmula es la siguiente:

$$\text{Tasa de Descuento} = R_f + \beta * (R_m - R_f) = 7,17 \%$$

$$E_i = 1,1 + 1,19 * (6,2 - 1,1) = 7,17\%$$

Donde:

- R_f : Tasa libre de riesgo.
- β : mide la sensibilidad en relación con el rendimiento del mercado.
- R_m : Rendimiento esperado del mercado.

5.1.3 Moneda a utilizar

Se considera el valor de la Unidad de Fomento (UF) en base a lo informado por Servicios de Impuestos Internos el día 01.07.2024 equivalentes a \$37.575 pesos chilenos (CLP).

5.1.4 Impuestos

Los impuestos cumplen un rol importante en el flujo de caja y se reflejan en:

- Los impactos en los ingresos
- La estructuración de la financiación.
- El Impacto en los costos
- Entre otros.

Para esta evaluación se considera lo establecido por Servicios de Impuestos Internos donde los emprendedores, ya sean empresas o personas naturales, deben presentar declaraciones de impuestos como parte de sus obligaciones, teniendo presentes las siguientes declaraciones de impuestos, que deberán presentar en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias:

Impuestos mensuales

1. Declarar IVA (Formulario 29).

2. Pagos provisionales mensuales (PPM) y retenciones.
3. Declarar Formulario 50 cuando corresponde.

Impuestos anuales

Declarar Renta: documento en el que se consignan los ingresos, los egresos y las inversiones. Los emprendedores, ya sean empresas o personas naturales, deben presentar declaraciones de impuestos como parte de sus obligaciones.

Para este proyecto se considera el impuesto a la renta por 27% que está establecido desde 2019 según Servicio de Impuestos Internos (SII) (ver figura 5-3):

Año Tributario	Año Comercial	Tasa	Circular SII
2019 y sgtes.	2018 y sgtes.	27%	N° 52, 10.10.2014

Figura 5-3: Impuestos anuales

Fuente: https://www.sii.cl/ayudas/aprenda_sobre/3072-1-3080.html

Impuesto a la Renta de Primera Categoría

5.1.5 Depreciaciones

La depreciación representa la disminución del valor de un activo a lo largo de su vida útil producto del desgaste, fallas, obsolescencia u otras causas.

Para los proyectos en Chile sus implicaciones se reflejan en:

- Gasto contable que se refleja en los estados financieros.

- Asignación del costo mediante distribución para no asignar todo el costo en el periodo de adquisición.
- La valoración de activos se ve afectada debido a la disminución del valor neto contable de los activos en el balance general.

La depreciación acelerada se calcula de la siguiente manera:

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

Donde:

D= Depreciación de cada año

I= Valor compra activo

N= Número de años de vida útil del activo

Tabla de depreciación acelerada de activos fijos

En la tabla 5-2 se refleja la depreciación acelerada de activos fijos, los que son considerados como tal a partir de las 1,39 UF según la política interna de activos fijos que fue definida para esta evaluación.

Activos	Valor Total UF	Vida Útil Acelerada (años)	Año 1	Año 2	Año 3	VR %	UF
Carro 16 niveles	7,35	3	2,45	2,45	2,45	20%	1,235
Carro 16 niveles	7,35	3	2,45	2,45	2,45	20%	1,235
Visicooler 500lts	15,97	3	5,32	5,32	5,32	20%	2,684
Congelador Vertical 227 lt	9,31	3	3,1	3,1	3,1	20%	1,565
Estantería para insumos	3,19	2	1,6	1,6	-	20%	0,536
Estantería para verduras	3,99	2	2	2	-	20%	0,671
Freidora 2 canastillos	21,21	3	7,07	7,07	7,07	20%	3,565
Anafe Inox 2 Platos Alto	7,74	3	2,58	2,58	2,58	20%	1,301
Salsera de 18 depósitos	57,87	3	19,29	19,29	19,29	20%	9,726
Churrasquera lisa Maigas	16,32	3	5,44	5,44	5,44	20%	2,743
Hervidor de Agua 10,1 Litros	1,6	2	0,8	0,8	-	20%	0,269
Horno eléctrico TH-100I	4,52	3	1,51	1,51	1,51	20%	0,76
Lavaplatos + desagüe	3,07	3	1,02	1,02	1,02	20%	0,516
Campana Piramidal 90	7,72	3	2,57	2,57	2,57	20%	1,297
mesón central con repisa	3,51	2	1,76	1,76	-	20%	0,59
mesón central con repisa	3,51	2	1,76	1,76	-	20%	0,59
Clima 9000 BTU	8,52	3	2,84	2,84	2,84	20%	1,432
Set de ollas	1,86	2	0,93	0,93	-	20%	0,313
Kit punto de venta	13,84	2	6,92	6,92	-	20%	2,326
Mueble Recepción	17,83	2	8,92	8,92	-	20%	2,997
Silla cajero	3,46	2	1,73	1,73	-	20%	0,582
Celular REDMI 9A 32GB	1,86	2	0,93	0,93	-	20%	0,313
Estufa Exterior Terraza	5,03	2	2,52	2,52	-	20%	0,845
Kit Mesa bar + 4 Sillas Bar	10,65	2	5,33	5,33	-	20%	1,79
Kit Mesa bar + 4 Sillas Bar	10,65	2	5,33	5,33	-	20%	1,79
Kit Mesa bar + 4 Sillas Bar	10,65	2	5,33	5,33	-	20%	1,79
Equipo de música	4,26	2	2,13	2,13	-	20%	0,716
Smart TV Android 32HD	3,06	3	1,02	1,02	1,02	20%	0,514
Smart TV Android 32HD	3,06	3	1,02	1,02	1,02	20%	0,514
Smart TV Android 32HD	3,06	3	1,02	1,02	1,02	20%	0,514
Kit de Vigilancia + 4 cámaras	5,81	2	2,91	2,91	-	20%	0,976
Sistema de alarmas	1,86	2	0,93	0,93	-	20%	0,313
Total	279,69		110,49	110,49	58,7		47,01

Tabla 5-2 Depreciación acelerada de activos fijos

Fuente: Elaboración propia

5.1.6 Reinversiones

Las reinversiones son consideradas estrategias para fomentar el crecimiento y rendimiento a largo plazo de las inversiones.

Para esta evaluación se considera una vez finalizado el horizonte del proyecto poder contar con activos en buen estado que puedan ser comercializados con un valor del 20% de su valor de compra para que puedan ser reinvertidos en nuevos activos y en mejora de la infraestructura y también pensando en la apertura de nuevas sucursales.

Una vez cumplido los 5 años de horizonte de esta evaluación, se pretende obtener datos históricos que permitan desarrollar nuevos productos o menús en base a la experiencia de clientes y el crecimiento de la competencia.

Se considera a futuro reinversiones en publicidad, que a medida que cambian las tecnologías, también crecerán las oportunidades para dar a conocer el negocio.

Debido a la simplicidad del rubro, son miles las oportunidades de desarrollo del personal en capacitaciones de seguridad, cocina, mantención, administración, entre otras formaciones, que también este negocio considera como reinversiones ya que generan beneficio directa e indirectamente.

Respecto a la inversión en activos fijos, se consideran equipos de oficina, equipos menores y mobiliario, pero a partir del sexto año.

5.1.7 Análisis de riesgo

En este análisis se cuantifica e identifican toda fuente de incertidumbre que puede afectar el resultado de dicho proyecto. Para ello, la mejor forma de analizar el riesgo es evaluando los siguientes Indicadores Económicos:

Modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model)

Para ello se identifican los riesgos relevantes:

- Volatilidad de los precios de los ingredientes.
- Cambios en la demanda de alimentos.
- Riesgos operativos.
- Riesgos financieros.

5.1.8 Financiamiento del proyecto

Se determinan tres flujos con distintos tipos de financiamiento bancario a largo plazo, los cuales son 25%, 50% y 75% respectivamente. El Banco Estado tiene una tasa de interés de créditos de hasta 2000 UF del 3,78% para pequeñas empresas. En las tablas se muestran las amortizaciones de los créditos solicitados (ver figura 5-4):

CRÉDITOS PARA PEQUEÑAS EMPRESAS								
CRÉDITOS COMERCIALES TASA NOMINAL								
Monto del Préstamo	Hasta 89 días				Desde 90 días hasta 24 meses			
	Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima		Tasa de interés Mínima		Tasa de interés Máxima	
	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual
Inferior \$15.000.000	17,4%	1,45%	17,4%	1,45%	11,88%	0,99%	6,48%	0,54%
Desde \$15.000.000 inferior \$ 50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,8%	1,15%	9,48%	0,79%
sobre \$50.000.000	16,2%	1,35%	17,4%	1,45%	13,98%	1,1650%	9,48%	0,79%
CRÉDITOS COMERCIALES TASA REAJUSTABLE								
	Tasa de Interés Anual							
	Desde 49 a 96 meses				Desde 97 a 120 meses			
hasta UF 2.000	3,78%				3,7%			
sobre UF 2.000	5%				4,8%			

Figura 5-4 amortizaciones de los créditos solicitados.

Fuente: <https://www.bancoestado.cl/bancoestado/inteditorformularios/genera.asp?datos=152>

Amortización de financiamiento del 25%

Tabla 5-3 Amortización de financiamiento del 25%

Amortización	
% Crédito	25%
Monto crédito	271
Tasa interes	3,78%
n	5
Cuota	-\$ 60,51

Tabla 5-3 Amortización 25%

Fuente: Elaboración propia

Principal		Interés	Amortización	Saldo
Año 1	271	10	50	221
Año 2	221	8	52	169
Año 3	169	6	54	114
Año 4	114	4	56	58
Año 5	58	2	58	-

Tabla 5-4 Amortización

Fuente: Elaboración propia

Amortización de financiamiento del 50%

Tabla 5-4 Amortización de financiamiento del 50%

Amortización	
% Crédito	50%
Monto crédito	542
Tasa interes	3,78%
n	5
Cuota	-\$ 121,02

Tabla 5-5 Amortización 50%

Elaboración propia

Principal		Interés	Amortización	Saldo
Año 1	542	20	101	442
Año 2	442	17	104	337
Año 3	337	13	108	229
Año 4	229	9	112	117
Año 5	117	4	117	-

Tabla 5-6 Amortización 50%

Fuente: Elaboración propia

Amortización de financiamiento del 75%

Tabla 5-5 Amortización de financiamiento del 75%

Amortización	
% Crédito	75%
Monto crédito	813
Tasa interes	3,78%
n	5
Cuota	-\$ 181,53

Tabla 5-7 Amortización 75%

Elaboración propia

Principal		Interés	Amortización	Saldo
Año 1	813	31	151	662
Año 2	662	25	156	506
Año 3	506	19	162	343
Año 4	343	13	169	175
Año 5	175	7	175	-

Tabla 5-8 Amortización 75%

Fuente: Elaboración propia

5.1.9 Ingresos del proyecto

Los ingresos del proyecto están definidos por la venta de los productos y según la demanda anual que se refleja en la siguiente tabla:

Tasa de crecimiento	Ventas Incremento 2%	Demanda Incremento 2%	Ingresos UF
Año 1	0,43	7.208	3.099
Año 2	0,44	7.352	3.225
Año 3	0,45	7.499	3.355
Año 4	0,46	7.649	3.491
Año 5	0,47	7.802	3.632

Tabla 5-9 Ingresos del proyecto

Fuente: Elaboración propia

5.1.10 Egresos del proyecto

Costos fijos	Cantidad	Costo Mensual	Costo Anual
Remuneraciones	12	147,17	1766,02
Servicios Básicos	12	13,48	161,76
Arriendo	12	26,70	320,40
Telefonía	12	1,07	12,84
Mantenición	12	7,00	84,00
Total		195,42	2345,02

Tabla 5-10 Egresos del proyecto

Fuente: Elaboración propia

Costos variables

Costos variables	
	Costo Unitario
Insumos y materia prima	155,83
Total Unitario	0,08

Tabla 5-11 Costos variables

Fuente: Elaboración propia

5.2 PROYECTO PURO

5.2.1 Flujo de caja sin financiamiento

Es momento de evaluar económicamente el proyecto. Para ello se considera inicialmente un flujo de caja sin financiamiento. Esta opción de inversión considera que el inversionista aporte el 100% del capital. (ver tabla 5-12):

	Año 0	1	2	3	4	5
Ingresos		3.099	3.225	3.355	3.491	3.632
Costos Variables		-577	-600	-624	-649	-676
Costos Fijos		-2.345	-2.392	-2.440	-2.489	-2.538
Utilidad Operacional		178	233	291	353	418
Depreciación		-110	-110	-59		
Intereses Crédito Largo Plazo						
Intereses Crédito Corto Plazo						
Pérdida Ejercicio Anterior						
Venta de Activo						47
Valor Libro						
Utilidad Antes de Impuestos		67	122	232	353	465
Impuestos		-18	-33	-63	-95	-125
Utilidad Despues de Impuestos		49	89	170	257	339
Depreciación		110	110	59		
Pérdida Ejercicio Anterior						
Valor Libro						
Amortización Crédito Largo Plazo						
Amortización Crédito Corto Plazo						
Inversión Activos Fijos	-280					
Inversión en Intangibles y Puesta en march	-477					
Inversión en Capital de Trabajo	-328					
Recuperación Capital de Trabajo						328
Valor de Desecho del proyecto						
Recuperación de IVA		-19				
Flujo Antes de Financiamiento	-1.084	140	200	228	257	667
Crédito Largo Plazo						
Crédito Corto Plazo						
Flujo De Caja	-1.084	140	200	228	257	667
Flujo Actualizado	-1.084	131	174	185	195	472
Flujo Actualizado Acumulado	-1.084	-953	-779	-594	-399	73

Tabla 5-12 Flujo de caja sin financiamiento

Fuente: Elaboración propia

5.2.2 Indicadores económicos con financiamiento puro (ver tabla 5-13):

Financiamiento	VAN (UF)	TIR (%)	PRI (años)	IVAN
Proyecto Puro	73	9%	5	0,07

Tabla 5-13: Indicadores económicos (Puro)

Fuente: Elaboración propia

5.2.3 Rentabilidad del proyecto puro

Hasta el momento, el proyecto en primera instancia con financiamiento propio no es rentable. Se continúa evaluando mediante financiamiento con entidad bancaria.

5.3 PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

5.3.1 Flujo de caja con financiamiento al 25% (ver tabla 5-14):

Esta opción de inversión considera que el inversionista aporte el 75% del capital.

	Año 0	1	2	3	4	5
Ingresos		3.099	3.225	3.355	3.491	3.632
Costos Variables		-577	-600	-624	-649	-676
Costos Fijos		-2.345	-2.392	-2.440	-2.489	-2.538
Utilidad Operacional		178	233	291	353	418
Depreciación		-110	-110	-59		
Intereses Crédito Largo Plazo		-10	-8	-6	-4	-2
Intereses Crédito Corto Plazo						
Pérdida Ejercicio Anterior						
Venta de Activo						47
Valor Libro						0
Utilidad Antes de Impuestos		57	114	226	348	462
Impuestos		-15	-31	-61	-94	-125
Utilidad Después de Impuestos		42	83	165	254	338
Depreciación		110	110	59		
Pérdida Ejercicio Anterior						
Valor Libro						
Amortización Crédito Largo Plazo		-50	-52	-54	-56	-58
Amortización Crédito Corto Plazo						
Inversión Activos Fijos	-280					
Inversión en Intangible	-477					
Inversión en Capital de Trabajo	-328					
Recuperación Capital de Trabajo						328
Valor de Desecho del proyecto						
Recuperación de IVA		-19				
Flujo Antes de Financiamiento	-1.084	83	142	170	198	607
Crédito Largo Plazo	271					
Crédito Corto Plazo						
Flujo De Caja	-813	83	142	170	198	607
Flujo Actualizado	-813	77	123	138	150	429
Flujo Actualizado Acumulado	-813	-736	-613	-475	-325	104

Tabla 5-14: Flujo de caja con financiamiento al 25%

Fuente: Elaboración propia

Indicadores económicos con financiamiento al 25% (ver tabla 5-15):

Financiamiento	VAN (UF)	TIR (%)	PRI (años)	IVAN
Financiado en un 25%	104	11%	5	0,1

Tabla 5-15: Indicadores económicos (financiamiento al 25%)

Fuente: Elaboración propia

5.3.2 Flujo de caja con financiamiento al 50% (ver tabla 5-16):

Esta opción de inversión considera que el inversionista aporte el 50% del capital.

	Año 0	1	2	3	4	5
Ingresos		3.099	3.225	3.355	3.491	3.632
Costos Variables		-577	-600	-624	-649	-676
Costos Fijos		-2.345	-2.392	-2.440	-2.489	-2.538
Utilidad Operacional		178	233	291	353	418
Depreciación		-110	-110	-59		
Intereses Crédito Largo Plazo		-20	-17	-13	-9	-4
Intereses Crédito Corto Plazo						
Pérdida Ejercicio Anterior						
Venta de Activo						47
Valor Libro						
Utilidad Antes de Impuestos		47	106	220	344	460
Impuestos		-13	-29	-59	-93	-124
Utilidad Después de Impuestos		34	77	160	251	336
Depreciación		110	110	59		
Pérdida Ejercicio Anterior						
Valor Libro						
Amortización Crédito Largo Plazo		-101	-104	-108	-112	-117
Amortización Crédito Corto Plazo						
Inversión Activos Fijos	-280					
Inversión en Intangibles y Puesta en marcha	-477					
Inversión en Capital de Trabajo	-328					
Recuperación Capital de Trabajo						328
Valor de Desecho del proyecto						
Recuperación de IVA		-19				
Flujo Antes de Financiamiento	-1.084	25	83	111	139	547
Crédito Largo Plazo	542					
Crédito Corto Plazo						
Flujo De Caja	-542	25	83	111	139	547
Flujo Actualizado	-542	23	73	90	105	387
Flujo Actualizado Acumulado	-542	-519	-446	-357	-251	135

Tabla 5-16: Flujo de caja con financiamiento al 50%

Fuente: Elaboración propia

Indicadores económicos con financiamiento al 50% (ver tabla 5-17):

Financiamiento	VAN (UF)	TIR (%)	PRI (años)	IVAN
Financiado en un 50%	135	13%	5	0,12

Tabla 5-17: Indicadores económicos (financiamiento al 50%)

Fuente: Elaboración propia

5.3.3 Flujo de caja con financiamiento al 75% (ver tabla 5-18):

Esta opción de inversión considera que el inversionista aporte el 25% del capital.

	Año 0	1	2	3	4	5
Ingresos		3.099	3.225	3.355	3.491	3.632
Costos Variables		-144	-150	-156	-162	-169
Costos Fijos		-2.345	-2.392	-2.440	-2.489	-2.538
Utilidad Operacional		610	683	759	840	925
Depreciación		-20	-20	0		
Intereses Crédito Largo Plazo		-31	-25	-19	-13	-7
Intereses Crédito Corto Plazo						
Pérdida Ejercicio Anterior						
Venta de Activo						47
Valor Libro						
Utilidad Antes de Impuestos		560	638	740	827	965
Impuestos		-151	-172	-200	-223	-261
Utilidad Despues de Impuestos		409	466	540	604	704
Depreciación		20	20	0		
Pérdida Ejercicio Anterior						
Valor Libro						
Amortización Crédito Largo Plazo		-151	-156	-162	-169	-175
Amortización Crédito Corto Plazo						
Inversión Activos Fijos	-280					
Inversión en Intangibles y Puesta en	-477					
Inversión en Capital de Trabajo	-328					
Recuperación Capital de Trabajo						328
Valor de Desecho del proyecto						
Recuperación de IVA		-19				
Flujo Antes de Financiamiento	-1.084	258	329	378	435	857
Crédito Largo Plazo	813					
Crédito Corto Plazo						
Flujo De Caja	-271	258	329	378	435	857
Flujo Actualizado	-271	241	287	307	330	606
Flujo Actualizado Acumulado	-271	-30	257	564	894	1.500

Tabla 5-18: Flujo de caja con financiamiento al 75%

Fuente: Elaboración propia

5.3.4 Indicadores económicos con financiamiento al 75% (ver tabla 5-19):

Financiamiento	VAN (UF)	TIR (%)	PRI	IVAN
Financiado en un 75%	1.500	114%	1	1,38

Tabla 5-19: Indicadores económicos (financiamiento al 75%)

Fuente: Elaboración propia

5.3.5 Rentabilidad del proyecto con financiamiento

Con un financiamiento del 75%, la rentabilidad del proyecto es altamente positiva y viable, según los indicadores económicos. Este escenario es muy competitivo en comparación con otras opciones de financiamiento, ya que los indicadores reflejan una combinación de alto retorno y bajo riesgo. Sin embargo, es importante evaluar si este nivel de financiamiento es sostenible y cualquier posible impacto en la estructura financiera del proyecto.

5.4 SENSIBILIZACIONES

Variación ingresos	VAN	TIR
-10%	504	41%
-15%	6	8%
-16%	-93	1%
-11%	404	34%
-14,5%	56	11%
0%	1.500	114%

Tabla 5-20: Variación de ingresos del proyecto con 75% de financiamiento

Fuente: Elaboración propia

Variación costos fijos	VAN	TIR
0%	1.500	114%
10%	775	59%
15%	412	34%
19%	122	15%
20,0%	49	10%
21%	-23	6%

Tabla 5-21: Variación de costos fijos del proyecto con 75% de financiamiento

Fuente: Elaboración propia

5.4.1 Gráficos de sensibilización

El análisis de sensibilidad utiliza el escenario con financiamiento externo del 75% para evaluar cómo afectaría cada riesgo identificado a la rentabilidad del proyecto. Por ejemplo, podemos variar todos los factores como demanda, precios de insumos e ingredientes o variaciones en los costos operativos y evaluar cómo afectan los flujos de caja y el rendimiento del proyecto (ver gráfico 5-1):

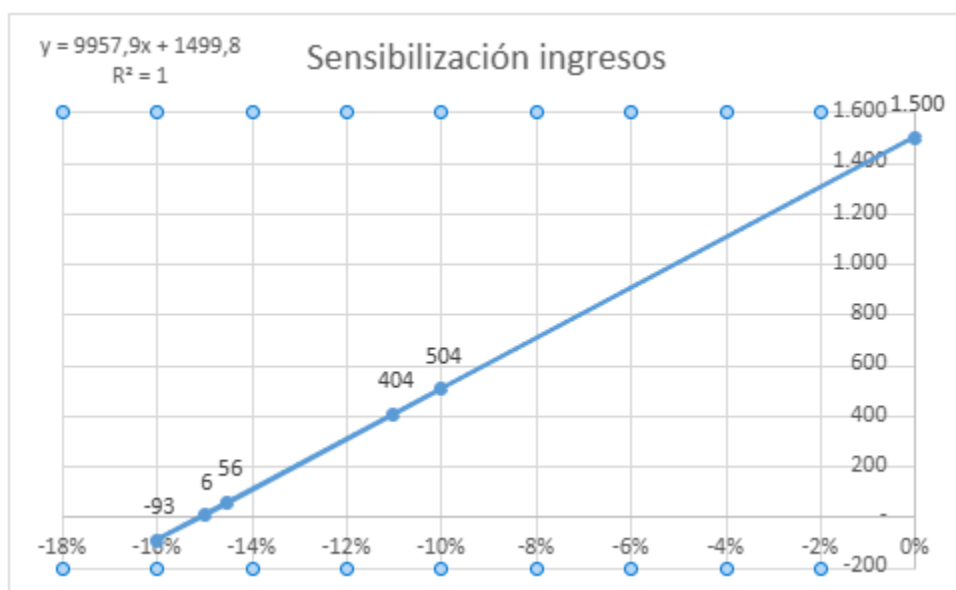


Gráfico 5-1 Sensibilización de ingresos del proyecto al 75% de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia

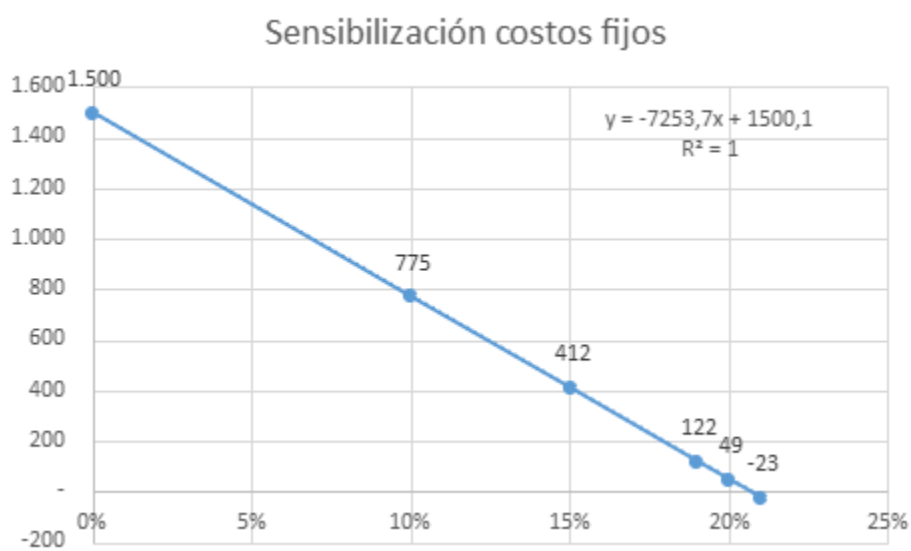


Gráfico 5-2 Sensibilización de costos fijos del proyecto al 75% de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia

5.4.2 Determinación de puntos de corte

Punto de corte del gráfico de sensibilización de ingresos del proyecto con financiamiento al 75%

Punto de Corte	
Variación %	VAN
-15%	6

Tabla 5-22 Punto de corte del gráfico de sensibilización de ingresos del proyecto con financiamiento al 75%

Fuente: Elaboración propia

Punto de Corte	
Variación %	VAN
20%	49

Tabla 5-23 Punto de corte del gráfico de sensibilización de costos fijos del proyecto con financiamiento al 75%

Fuente: Elaboración propia

Análisis de datos

Ingresos del proyecto:

El punto de corte indica una variación del -15% en los ingresos, lo que implica que, si los ingresos disminuyen más allá de este porcentaje, el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto se vuelve negativo. En este caso, con una variación del -15%, el VAN es 6.

Costos fijos del proyecto:

El punto de corte indica una variación del 20% en los costos fijos, lo que significa que, si los costos fijos aumentan más allá de este porcentaje, el VAN también se vuelve negativo. Con una variación del 20%, el VAN es 49.

Análisis de sensibilidad y rango de tolerancia del proyecto:

El proyecto tiene mayor tolerancia al aumento de costos fijos (hasta un 20%) que a la disminución de ingresos (hasta un -15%). Esto sugiere que los ingresos son más críticos para la rentabilidad del proyecto que los costos fijos.

Riesgos identificados:

Si los ingresos disminuyen más del 15%, el proyecto dejará de ser rentable.

Si los costos fijos aumentan más del 20%, el proyecto también dejará de ser rentable.

Evaluación del financiamiento al 75%:

Al financiar el 75% del proyecto, la estructura financiera podría aumentar el riesgo si las proyecciones de ingresos no se cumplen o si los costos se desvían más allá de los puntos de corte. Esto se debe a que los costos financieros asociados al financiamiento pueden incrementar los costos totales.

4. Acciones recomendadas:

Implementar controles estrictos sobre los ingresos para evitar desviaciones superiores al -15%.

Controlar los costos fijos para mantenerlos dentro de un rango razonable y por debajo del aumento del 20%.

Evaluar posibles estrategias de mitigación, como diversificación de ingresos o renegociación de costos, para reducir el riesgo de alcanzar los puntos de corte.

Este análisis muestra la sensibilidad del proyecto a factores clave y permite identificar riesgos que podrían afectar la viabilidad financiera.

CONCLUSIONES

La evaluación económica y financiera del proyecto de implementación de este local de comida rápida en La Comuna de La Cisterna, ha permitido determinar su viabilidad bajo diferentes escenarios de financiamiento. Se analizaron cuatro modalidades: financiamiento puro y financiamiento con entidad financiera al 25%, 50% y 75% con el Banco Estado de Chile. Los resultados obtenidos muestran que el proyecto es rentable en todos los escenarios, aunque con variaciones significativas en los indicadores económicos dependiendo del nivel de financiamiento.

En el escenario de financiamiento puro, el proyecto presenta una rentabilidad positiva, con un VAN atractivo y una TIR superior al costo de oportunidad, evidenciando que el modelo de negocio es sólido y puede generar valor incluso sin apalancamiento financiero. Sin embargo, el periodo de recuperación es relativamente más largo en comparación con los escenarios con financiamiento externo. Se sugiere aumentar el horizonte de 5 años.

Al incorporar financiamiento con entidad financiera, se observa que el proyecto mejora notablemente sus indicadores de rentabilidad debido al apalancamiento financiero. En particular, los escenarios con financiamiento al 50% y 75% destacan como las opciones más atractivas, con incrementos significativos en el VAN y la TIR con una notable reducción en el periodo de recuperación de la inversión. El financiamiento al 75% destaca especialmente por su TIR del 169% y un PRI de tan solo 1 año, lo que demuestra un alto retorno y un bajo riesgo financiero en términos de recuperación de la inversión.

Por otro lado, el financiamiento al 25% ofrece resultados positivos, pero menos competitivos en comparación con los escenarios de mayor apalancamiento. Este escenario puede ser atractivo para inversionistas más conservadores que busquen minimizar el nivel de deuda sin comprometer la viabilidad del proyecto.

En conclusión, el análisis confirma que el proyecto es rentable y viable en todos los escenarios evaluados. La elección del nivel de financiamiento dependerá de la estrategia financiera del

inversionista, su tolerancia al riesgo y los objetivos de maximización de valor. Con base en los resultados obtenidos, se recomienda optar por financiamiento al 50% o 75%, ya que estas opciones combinan un alto rendimiento económico con una rápida recuperación de la inversión, lo que garantiza la competitividad y sostenibilidad del negocio en el tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://www.ine.es/>
- <https://buenprovecho.hn/>
- <https://ingenieriademenu.com/>
- <https://www.gob.mx/>
- <https://www.ngenespanol.com/el-mundo/asi-inicio-la-comidarapida/>
- <https://www.nytimes.com/2022/02/18/movies/automat-movie-interview.html>
- <https://www.whitecastle.com/about-us/our-history>
- <https://www.worldatlas.com/>
- <https://cooperativa.cl/noticias/sociedad/>
- <https://www.t13.cl/noticia/tendencias/>
- <https://lacisterna.ligup2.com/secciones/868>
- <https://www.ine.gob.cl/>
- <https://www.bcn.cl/siit/reportescomunales/>
- <https://www.sii.cl/sobre el sii/estadisticas de empresas.html>
- <https://www.economia.gob.cl/>
- <https://www.isl.gob.cl/wp-content/uploads/>
- <https://www.24horas.cl/actualidad/economia/>
- <https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/tu-bolsillo/>
- <https://www.sii.cl/destacados/educacion/siieduca/aprende-con-nosotros/>
- http://transparencia.cisterna.cl/tram_munic_patentes_com.html
- <http://lacisterna.ligup2.com/secciones/924>
- <https://negociosdigitalesmovistar.com/emprendimiento/>
- <https://www.isl.gob.cl/wp-content/uploads/2015/04/D.S-N----977actualizado-2013.pdf>
- <https://www.achs.cl/empresas/fichas/detalle/trabajadores/>
- https://www.conar.cl/wp-content/uploads/2019/03/CodigoDeEtica-CONAR_v6.pdf
- <https://corfo.cl/sites/>
- https://www.sii.cl/destacados/modernizacion/tipos_regimenes_mt.html

- <https://www.sea.gob.cl/documentacion/permisos-autorizaciones-ambientales/>
- <https://www.registrodeempresasysociedades.cl/>
- <https://si3.bcentral.cl/>
- <https://es.investing.com/indices/ipsa-historical-data>
- <https://ventuscorp.cl/>
- <https://www.falabella.com/falabella-cl/product/13803453/>
- <https://venzhop.mercadoshops.cl/>
- <https://www.kitchencenter.cl/>
- <https://www.imahe.cl/refrigeracion/5685-salsera-refrigerada-3-puertas-msf8304.html>
- <https://www.climatizacion.cl/tienda/producto-details.asp?prdid=17116>
- <https://ventuscorp.cl/shop/productos/linea-autoservicio/calentadores-de-agua-linea-autoservicio/hervidor-de-agua-10-litros-vha-10/>
- <https://www.paris.cl/procesador-de-alimentos-black-decker-fp4200b-MK1DP2J399.html>
- <https://homeoutlet.cl/productos-destacados/>
- <https://www.kitchencenter.cl/products/>
- <https://fullmaquinas.cl/meson-trabajo-central-crepisa-inferior-120x60-linea-economica>
- <https://www.climatizacion.cl/tienda/producto-details.asp?prdid=23550>
- <https://todococinahm.mercadoshops.cl/>
- <https://www.tiendadulce.cl/mezquino-de-silicona-26-cm>
- <https://greenindustries.cl/pala-para-papas-fritas-de-acero-inoxidable>
- <https://www.elvolcan.cl/home/cocina/>
- <https://www.imahe.cl/>
- <https://steward.cl/cucharones/>
- <https://profesorklocker.cl/products/juego-cuchillos-plenus-7-piezas>
- <https://provit.cl/ficha/1267/dispensador-de-toalla-con-palanca-compacto-tork-blanco>
- <https://alturastore.cl/products/sigma-pot-set-2-0>
- <https://www.posoftcyf.cl/kit-punto-de-venta-comida-rapida>
- <https://articulo.mercadolibre.cl/>

- <https://www.ofisillas.cl/categoria/genova-cajero/>
- <https://www.ikea.com/cl/es/p/adde-silla-negro-90214285/>
- <https://www.abcdin.cl/celular-xiaomi-redmi-9a-32gb-azul-claro-1144599>
- <https://colordiseno.cl/product/estufa-exterior-terraza/>
- <https://promaderas.cl/search?type=product&q=Kit+Mesa+bar+%2B+4+Sillas+Bar>
- <https://casaroyal.cl/monitor-de-estudio-activo-par-mackie-cr3-xbt-negro.html>
- <https://www.lider.cl/catalogo/product/>
- <https://www.pcfactory.cl/producto/>
- <https://www.imperial.cl/utensilios-de-aseo/>
- <https://foluxspa.cl/producto/guinalda-jardin-10-metros-e27/>
- <https://maquinasparaboletas.cl/producto/sistema-de-alarmas-inteligente-rfid-tuya/>
- <https://www.aromaker.cl/products/dispensador-de-servilletas-intercaladas-negra>
- <https://www.falabella.com/falabella-cl/product/118365672/Pack-3-Dispensadores-Botella-Salsas-Envase-Plastico-450ml/118365673>
- <https://dipy.cl/>
- <https://provit.cl/ficha/1164/toalla-tork-jumbo-hs-2-rollos-de-250-metros>
- <https://www.packout.cl>
- <https://www.casapack.cl/>
- <https://www.overfood-spa.cl/>
- https://construplaza.cl/construplaza_papjum341003.html
- <https://mercadolavega.cl/producto/pan-frica-isidora-10-unidades/>
- <https://www.confiterialamundial.cl/catalogo/supermercado/masas/tortilla-mexicanas-tia-rosa-10-unidades/>
- <https://laoferta.cl/>
- <https://maniexpress.mercadoshops.cl/>
- <https://frutiferia.com/>
- <https://www.distribuidorafranchi.cl/>
- <https://tienda.valledor.cl/>

- <https://laoferta.cl/>
- <https://innovaalimentos.cl/producto/sachet-stevia-0-5g-x-1000-u/>
- <https://frutifera.com/products/champinon-1?>
- <https://www.booz.cl/packs/24x-bebida-coca-cola-zero-azucar-lata-350cc?>
- <https://distribuidoratico.cl/producto/nescafe/?v=cda73baae416>
- <https://directodelavega.cl/producto/pimiento-verde-por-kilo/>
- <https://www.acbmercado.cl/producto/pepinillo-1-kilo/>
- <https://aperitivo.cl/producto/>
- <https://www.frest.cl/>

ANEXOS

I. MUNICIPALIDAD DE LA CISTERNA
SECRETARÍA MUNICIPAL

DECRETO ALCALDICIO N° 005393
LA CISTERNA,

VISTOS:
1.- El Acuerdo N° 233 de fecha 16.12.2014 del Concejo Municipal;
2.- Lo resuelto por el Alcalde sobre la materia y;

TENIENDO PRESENTE: Las facultades que le otorga a este Concejo la Ley N° 18.695 "Orgánica Constitucional de Municipalidades";

DECRETO

1.- APRUEBASE las modificaciones y ELIASE EL TEXTO REFUNDIDO de la Ordenanza N° 7 "Sobre la Actividad Comercial, Industrial y de Servicios", la que se adjunta y se entiende incorporada al presente Decreto.

2.- LA UNIDAD DE TRANSPARENCIA MUNICIPAL, procederá a subir a la página Web institucional la presente Ordenanza.

ANOTESE, COMUNIQUESE, CUMPLASE Y HECHO ARCHIVASE

FDO.) SANTIAGO REBOLLEDO PIZARRO, ALCALDE
PATRICIO ORELLANA FERRADA, SECRETARIO MUNICIPAL
Lo que transcribo para su conocimiento y fines que correspondan

 PATRICIO ORELLANA FERRADA
SECRETARIO MUNICIPAL

DISTRIBUCION
1.- Secretaría Municipal
4.- Dir. de Asesoría Jurídica
7.- Archivo

2.- Dirección de Control
5.- SECPLAC

3.- Dir. de Adm. y Finanzas
6.- Of. de Transparencia Municipal ✓



Ilustre Municipalidad de La Cisterna

[VOLVER](#)

TRÁMITES MUNICIPALES

PATENTES COMERCIALES

Descripción del servicio	Requisitos y antecedentes	¿Realizable línea?	Trámites a realizar o etapas	Valor	Lugar donde se realiza	Información complementaria
Obtención de Patente de comerciales	Dirigido: a todos los individuos que deseen montar un negocio comercial en la comuna. Requisitos: debe contar con el formulario de solicitud, la recepción final, además de el informe de obras, el que necesariamente debe ser positivo	NO	El interesado deberá acercarse a la oficina de Patentes Comerciales para presentar solicitud, luego de eso deberá esperar la llegada del informe de obras para finalmente concretar el trámite de patente	Lo estipulado en la Ley de Rentas Municipales	Pedro Aguirre Cerda N°0101, 1° piso Teléfono 25407531	patentescomerciales@cisterna.cl

El Toro
COMIDA RAPIDA

CHURRASCOS 2X1

SOLO Ó MAYO	\$ 5.200
TOMATE MAYO	\$ 5.500
PALTA MAYO	\$ 5.500
COMPLETO	\$ 5.500
BARROS LUCO	\$ 5.500
ITALIANO	\$ 5.500
DINAMICO	\$ 5.500
CHACARERO	\$ 5.500
NAPOLITANO	\$ 5.500
CHAMPIÑON QUESO	\$ 5.500

CHURRASCOS PREMIUM

ORIENTAL	\$ 6.500
QUESO CREMA	\$ 6.500
A LO POBRE	\$ 6.500

CHURRASCOS 2X1 XL

SOLO Ó MAYO	\$ 6.500
TOMATE MAYO	\$ 6.900
PALTA MAYO	\$ 6.900
COMPLETO	\$ 6.900
BARROS LUCO	\$ 6.900
ITALIANO	\$ 6.900
DINAMICO	\$ 6.900
CHACARERO	\$ 6.900
NAPOLITANO	\$ 6.900
CHAMPIÑON QUESO	\$ 6.900

**HAMBURGUESA XL
CON 3 INGREDIENTES**

LECHUGA- PALTA-TOMATE
CHAMPIÑON - QUESO
TOCINO- CEBOLLA MORADA
POROTO VERDE

\$ 6.500



CONSULTE X EL VALOR DE SU INGREDIENTE ADICIONAL



El Toro
COMIDA RAPIDA

VIENESA		NORMAL	XL	AS		NORMAL	XL
SOLO Ó MAYO	\$ 1.100	\$ 1.600	SOLO Ó MAYO	\$ 1.900	\$ 3.100		
TOMATE MAYO	\$ 1.700	\$ 2.100	TOMATE MAYO	\$ 2.000	\$ 3.200		
PALTA MAYO	\$ 1.800	\$ 2.100	PALTA MAYO	\$ 2.100	\$ 3.200		
COMPLETO	\$ 1.800	\$ 2.200	COMPLETO	\$ 2.100	\$ 3.200		
ITALIANA	\$ 1.800	\$ 2.200	ITALIANO	\$ 2.100	\$ 3.200		
DINAMICA	\$ 1.900	\$ 2.300	BARROS LUCO	\$ 2.100	\$ 3.200		
CHACARERA	\$ 1.900	\$ 2.300	DINAMICO	\$ 2.200	\$ 3.300		
NAPOLITANA	\$ 1.900	\$ 2.300	CHACARERO	\$ 2.300	\$ 3.300		
CHAMPIÑON QUESO	\$ 1.900	\$ 2.300	NAPOLITANO	\$ 2.300	\$ 3.300		
			CHAMPIÑON QUESO	\$ 2.300	\$ 3.300		

VARIADOS

PAPAS FRITAS	\$1.000 - \$ 2.000 - \$ 3.000
SALCHIPAPAS	\$ 1.500
CHORRILLANA	\$ 3.600 - \$ 6.500
PAPAS ORIENTALES	\$ 6.500
PAPAS SUPREMA	\$ 6.500

CHAPARRITA	NORMAL	XL
VEGETARIANO	\$ 1.900	\$ 2.300
EN LENGUA	\$ 2.200	\$ 2.600
VEGETARIANO	\$ 2.800	\$ 3.500
EN FRICA		

BEBESTIBLES

TÉ	\$ 500
CAFÉ	\$ 700
CAFÉ VARIEDADES	\$ 1.000
BEBIDAS EXPRESS	\$ 500
BEBIDA EN LATA	\$ 1.100
JUGO EXPRESS	\$ 600
BEBEIDA 1/2	\$ 1.400
BEBIDA 1 1/2 DES.	\$ 2.400

CONSULTE X EL VALOR DE SU INGREDIENTE ADICIONAL

LA MUNICIPALIDAD DE LA CISTERNA
DIRECCION DE ADMINISTRACION Y FINANZAS
DEPARTAMENTO PATENTES COMERCIALES

**DECLARACION DE SUCURSALES Y NUMERO DE TRABAJADORES
AÑO TRIBUTARIO 2021**

DATOS DEL CONTRIBUYENTES

Rut.	Rol
Razón Social	
Teléfono	Email
Dirección	
Comuna	

DISTRIBUCION DE TRABAJADORES ART.25 D.L. N° 3063/79

CASA MATRIZ	ROL	N° DE TRABAJADORES

SUCURSALES

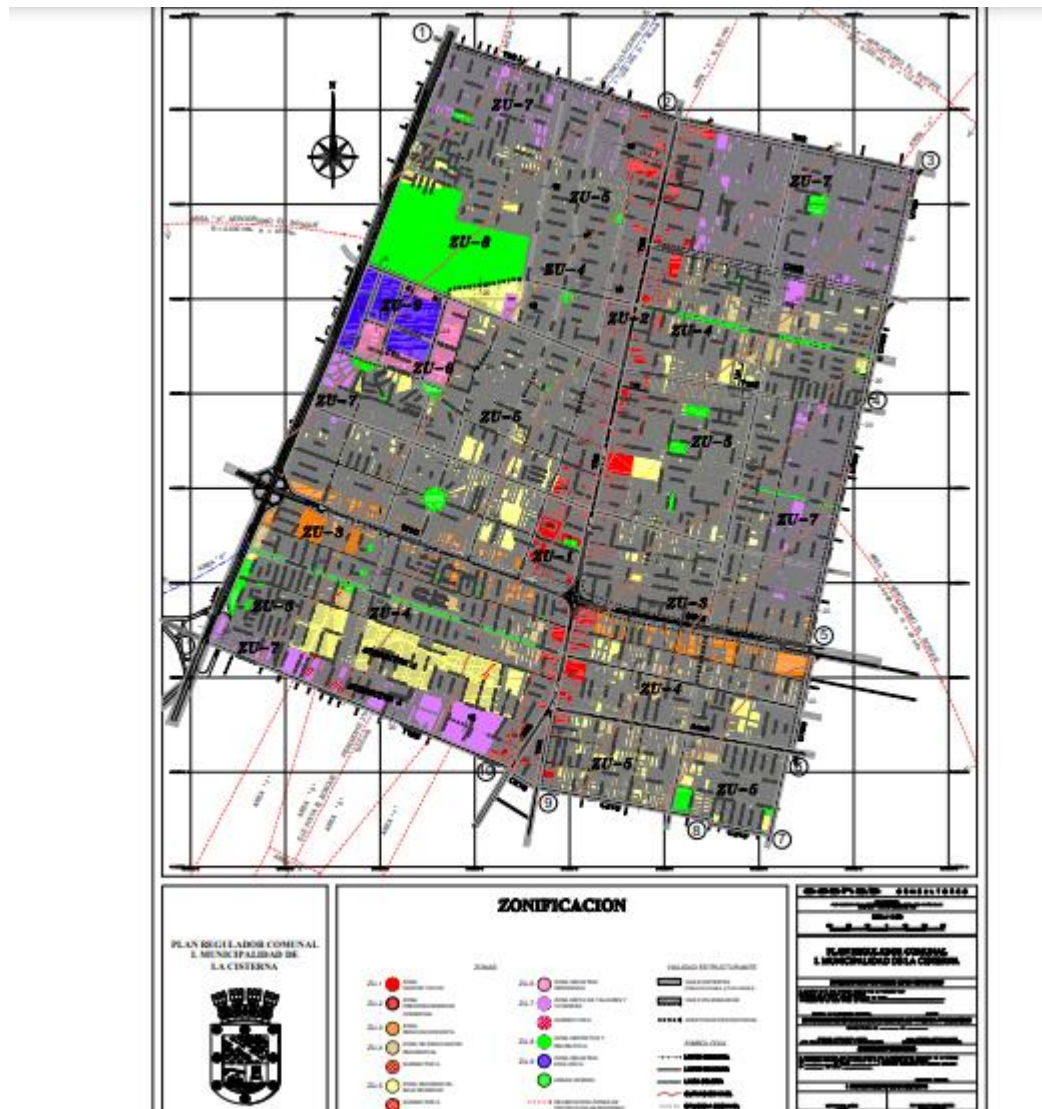
COMUNA	ROL	N° DE TRABAJADORES

TOTAL DE TRABAJADORES	
------------------------------	--

LOS DATOS PROPORCIONADOS EN LA PRESENTE DECLARACION SON FIDEDIGNOS POR LO QUE ASUMO LA TOTAL RESPONSABILIDA (ART. N° 53 DEL DECRETO DEL MINISTERIO DEL INTERIOR N° 2.385 DE 1996, QUE FIJO EL TEXTO REFUNDIDO Y SISTEMATIZADO DEL D.L. N° 0.063, DE 1979, LEY DE RENTAS MUNICIPALES)

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

Para hacer efectiva la declaración de trabajadores usted debe presentar fotocopia legible de las patentes del 2° semestre del 2020 de las sucursales informadas. Fotocopia de la patente de la Cisterna, declaración de renta 2020, todo en el Departamento de Patentes Comerciales.



REPÚBLICA DE CHILE
 MINISTERIO DE SALUD
DIVISION JURIDICA
 Minsh.

REGLAMENTO SANITARIO DE LOS ALIMENTOS

DTO. N° 977/96
(D.OF. 13.05.97)



MODIFICACIONES:

- Dto. 887/97, Minsal D.OF. 03.02.98
- Dto. 855/98, Minsal D.OF. 31.07.99
- Dto. 475/99, Minsal D.OF. 13.01.00
- Dto. 824/99, Minsal D.OF. 09.03.00
- Dto. 887/99, Minsal D.OF. 08.02.00
- Dto. 90/00, Minsal D.OF. 28.04.00
- Dto. 165/00, Minsal D.OF. 26.05.00
- Dto. 238/00, Minsal D.OF. 26.05.00
- Dto. 287/01, Minsal D.OF. 18.02.02
- Dto. 253/02, Minsal D.OF. 20.01.03
- Dto. 79/03, Minsal D.OF. 24.08.03
- Dto. 81/03, Minsal D.OF. 24.07.03
- Dto. 115/03, Minsal D.OF. 25.11.03
- Dto. 3704, Minsal D.OF. 05.05.04
- Dto. 5705, Minsal D.OF. 08.05.05 (Vigencia: 18 meses desde publicación en Diario Oficial)
- modif. por Dto. 303/05, Minsal, D.OF. 31.11.05)
- Dto. 6805, Minsal D.OF. 23.01.06 (Vigencia: 180 días después de publicación en Diario Oficial)
- Dto. 214/05, Minsal D.OF. 04.02.06 (Vigencia: 180 días después de publicación en Diario Oficial, excepto los arts. 86, 145, 146, 149, 154, 157, 269 y 274, cuya entrada en vigencia es desde su fecha de publicación)
- Dto. 45/06, Minsal D.OF. 12.07.06 (Vigencia: A partir de publicación en el Diario Oficial, excepto lo dispuesto en el punto 1°, cuya entrada en vigencia es 12 meses después de su publicación)
- Dto. 73/06, Minsal D.OF. 03.08.06
- Dto. 58/07, Minsal D.OF. 16.06.07 (Vigencia: A partir de publicación en el Diario Oficial, excepto el artículo 115, que empieza a regir 12 meses desde su publicación)
- Dto. 47/08, Minsal D.OF. 15.05.08
- Dto. 106/08, Minsal D.OF. 23.04.09 (Vigencia: seis meses después de publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 63/09, Minsal D.OF. 11.12.09
- Dto. 64/09, Minsal D.OF. 11.12.09 (Vigencia: 3 meses desde su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 75/09, Minsal D.OF. 16.03.10 (vigencia: 24 meses desde su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 63/09, Minsal D.OF. 25.06.10 (Vigencia: 6 meses desde su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 71/10, Minsal D.OF. 23.08.11 (Vigencia: 24 meses después de su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 88/10, Minsal D.OF. 06.01.11 (Vigencia: 24 meses desde su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 14/10, Minsal, D.OF. 18.10.11 (Vigencia: 24 meses desde su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 11/11, Minsal D.OF. 29.10.11
- Dto. 24/11, Minsal D.OF. 24.11.11 (Vigencia: 12 meses desde su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 04/12, Minsal D.OF. 09.01.13 (Vigencia: 180 días después de su publicación en el Diario Oficial)
- Dto. 32/12, Minsal D.OF. 26.01.13 (vigencia: 24 meses después de su publicación en el Diario Oficial)



La Cisterna, 2021

SOLICITUD REBAJA DE INVERSIONES AL CAPITAL PROPIO

Señores
Municipalidad de La Cisterna

Solicito a Uds., emitir certificado de inversiones, según lo Dispuesto en la Ley 20.280 de fecha 4 de julio de 2008, que modifico el artículo 24 del Decreto Ley N° 3.063 de 1979, Ley de Rentas Municipales.

Empresa solicitante (inversora)

Rut	Razón Social		
Dirección		Rol Patente	
Teléfono	Monto de Inversión		
Rut	Nombre Rep. Legal		

Empresa Receptora de la Inversión.

Rut	Razón Social		
Dirección		Rol Patente	

Antecedentes que debe acompañar para la emisión del certificado:

Balance Tributario al 31 de Diciembre de 2020 (inversora)

Certificado emitido por la empresa receptora de la inversión, valorizada al valor libro al 31 de Diciembre de 2020.

Firma Rep. Legal

RECEPCIÓN DE SOLICITUD PARA REBAJAR INVERSIONES

Rut	Razón Social
Dirección	Firma y Timbre Receptor



Prevención de riesgos en bares, restaurantes y cafeterías



SUBGERENCIA DE CAPACITACIÓN Y PUBLICACIONES • PROGRAMA PYMES

Introducción

Las personas que trabajan en bares, restaurantes y cafeterías realizan varias actividades para atender y dar un buen servicio a sus clientes. En estos lugares, entre otras cosas, se preparan y venden alimentos y bebidas, se transportan bandejas, se utilizan cuchillos, machetes, hornos, batidoras, freidoras, equipos de refrigeración, etc., todo lo cual puede presentar riesgo para el personal que trabaja en estas tareas. En lo que sigue estudiaremos los riesgos de accidentes más comunes en bares, restaurantes y cafeterías.

Objetivo

- Identificar los riesgos de accidentes dentro de las labores que se ejecutan en bares, restaurantes y cafeterías y las medidas de prevención para cada caso.

1. Bares, restaurantes, cafeterías y riesgos de accidentes

¿Hay riesgos de accidentes en las labores que se desarrollan en bares, restaurantes y cafeterías? Piense y responda usted. La clave está en saber que no basta con la habilidad y la experiencia que se tenga en las tareas. Si a usted nunca le ha sucedido algo, eso no quiere decir que está libre de que le ocurra un accidente si es que actúa permisivamente, sin evitar los comportamientos incorrectos y sin preocuparse por las condiciones inseguras que puedan existir en su ambiente laboral.

2. Máquinas y utensilios que se ocupan comúnmente en bares, restaurantes y cafeterías

Recuerde que siempre el uso de máquinas y utensilios debe ser el adecuado; no improvise ni emplee utensilios y máquinas en labores para las cuales no fueron diseñados. En los bares, restaurantes y cafeterías encontramos normalmente:

No crea que los accidentes sólo les ocurren a quienes desempeñan trabajos en condiciones extremas, pues en todas las actividades laborales hay riesgos; la diferencia está en cómo enfrentar las tareas que le corresponde realizar. Hay mucho que usted puede hacer por evitar los riesgos de accidentes, tanto por su seguridad como por la de los demás.