

UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
SEDE VIÑA DEL MAR – JOSE MIGUEL CARRERA

**ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA PARA LA
CREACIÓN DE UN PUB-DISCOTECA EN LA COMUNA DE MELIPILLA,
REGIÓN METROPOLITANA.**

Trabajo de Titulación para optar al Título
Profesional de Ingeniero de Ejecución en
Gestión Industrial

Alumna:
María Alicia Artigas

Profesor Guía:
Dr. Ing. Cristian Ahumada Vera

2024

RESUMEN

Keywords: PUB-DISCOTECA, MELIPILLA, ENTRETENIMIENTO NOCTURNO, RECREACIÓN.

El presente proyecto es un “Estudio de prefactibilidad técnica y económica para la creación de un pub-discoteca en la comuna de Melipilla, Región Metropolitana”. El objetivo es evaluar e implementar un pub-Discoteca nuevo, que otorgue una experiencia única y de calidad a los usuarios. Estará enfocado en los habitantes de dicha comuna y en las localidades cercanas.

Este proyecto, surge de la necesidad latente de disminuir los índices de enfermedades psicológicas en el país, tales como estrés, ansiedad, etc., además de desarrollar un nuevo espacio que satisfaga necesidades de los habitantes de la comuna. Se enfocará en ofrecer un doble servicio, Pub y Discoteca, conforme a las necesidades de los clientes.

En Capítulo 1; “Diagnóstico y metodología de evaluación”, se presentará el proyecto, los objetivos, contexto de desarrollo e impactos que generará. Además, se definirán los criterios y análisis a evaluar para determinar viabilidad del proyecto.

En Capítulo 2; “Análisis de prefactibilidad de mercado”, se estimarán las proyecciones de demanda actual y futura, analizando el mercado actual y la competencia. Se analizará además el comportamiento del mercado, determinación de precios, localización además de análisis de comercialización.

En Capítulo 3, “Análisis de prefactibilidad técnica”, se describirán los procesos, los equipos e insumos necesarios para la implementación y funcionamiento operativo del servicio, además del personal para llevar a cabo el proceso diario. Se determinarán los gastos tanto de inversión de capital, insumos, energía y otros, estableciendo la inversión inicial total de 692,55 UF.

En Capítulo 4, “Análisis de prefactibilidad administrativa, legal, societaria, tributaria, financiera y ambiental”, se analizarán todos los factores legales, para el cumplimiento y funcionamiento, además de análisis financiero y ambiental para llevar a cabo la puesta en marcha.

En Capítulo 5, “Evaluación económica”, se determinará viabilidad financiera, considerando horizonte del proyecto, costos e ingresos proyectados, y flujos de caja con los diversos porcentajes de financiamiento por un externo, obteniendo como mejor alternativa financiamiento externo de 75% con resultados de VAN de 9.302 UF.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	2
1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN	3
1.1. DIAGNÓSTICO.....	3
1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto.....	3
1.1.2. Objetivos del proyecto.....	5
1.1.3. Antecedentes cualitativos.....	5
1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto.....	6
1.1.5. Tamaño de proyecto	7
1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto	7
1.2. METODOLOGÍA.....	8
1.2.1. Definición situación sin proyecto	8
1.2.2. Definición situación con proyecto	8
1.2.3. Análisis de separabilidad.....	9
1.2.4. Medición beneficio costo	9
1.2.5. Indicadores económicos.....	9
1.2.6. Criterios de evaluación.....	11
1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto	12
CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO.....	14
2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO	15
2.1. DEFINICIÓN DEL PROYECTO	15
2.1.1. Infraestructura	15
2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA.....	15
2.2.1 Encuesta	16
2.2.2. Capacidad Productiva	20
2.2.3 Proyección de demanda.....	20
2.2.4 Variables que afectan la demanda	26
2.3. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO	27
2.3.1. Microentorno: Cinco fuerzas de Porter	27
2.3.2. Macroentorno: FODA	28

2.4.	DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.....	29
2.5.	ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.....	30
2.5.1.	Estudio de la ubicación	31
2.5.2.	Macro localización.....	31
2.6.	ANÁLISIS DE SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	32
2.6.1.	Producto.....	33
2.6.2.	Precio	33
2.6.3.	Plaza	33
2.6.4.	Promoción	33
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA		34
3.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA.....	35
3.1.	DEFINICIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS.....	35
3.1.1.	Administrativa.....	35
3.1.2.	Abastecimiento.....	35
3.1.3.	Operaciones.....	35
3.1.4.	Servicio al cliente	35
3.2.	DIAGRAMA DE FLUJO	35
3.3.	SELECCIÓN DE EQUIPOS.....	36
3.3.1.	Servicio de Pub y Discoteca.....	36
3.3.2.	Administrativo.....	37
3.3.3.	Operativos.....	38
3.3.4.	Resumen inversión activos.....	38
3.4.	LAY- OUT	38
3.5.	DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS.....	39
3.5.1.	Administración.....	39
3.5.2.	Insumos de aseo e higiene	40
3.5.3.	Operacionales	40
3.5.4.	Resumen costos insumos	42
3.6.	CONSUMO DE ENERGÍA Y SERVICIOS	42
3.7.	PROGRAMA DE TRABAJO Y TURNOS	43

3.8.	PERSONAL DE OPERACIONES; CARGOS, PERFILES Y SUELDOS	43
3.9.	INVERSIONES DE EQUIPO Y EDIFICACIÓN	44
3.9.1.	Equipos e instrumentos de trabajo	44
3.9.2.	Remodelación	44
3.9.3.	Vestimenta del personal.....	45
3.10.	INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO.....	45
3.11.	COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA.....	48
3.12.	COSTOS IMPREVISTOS	48
3.13.	TABLA RESUMEN E INVERSIÓN INICIAL.....	48
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.....		50
4.	ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD ADMINISTRATIVA, LEGAL, SOCIETARIA, TRIBUTARIA, FINANCIERA Y AMBIENTAL.	51
4.1.	ADMINISTRATIVA.....	51
4.1.1.	Personal	51
4.1.2.	Estructura Organizacional	51
4.1.3.	Sistema de información administrativos	51
4.1.4.	Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos.....	52
4.2.	LEGAL	52
4.2.1.	Marco legal vigente Nacional	52
4.2.2.	Aspectos legales del giro del proyecto	53
4.2.3.	Incentivos	55
4.2.4.	Aspectos Laborales.....	55
4.2.5.	Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente.	55
4.3.	SOCIETARIA	55
4.3.1.	Relación entre los inversionistas.....	55
4.3.2.	Estructura Societaria.	56
4.3.3.	Estimación del gasto para dar forma a estructura societaria.....	56
4.4.	TRIBUTARIA.....	56
4.4.1.	Sistema tributario y mecanismo de determinación del gasto en impuesto ...	56
4.5.	FINANCIERA	57

4.5.1.	Fuentes de financiamiento externas.....	57
4.5.2.	Inversionistas	57
4.6.	AMBIENTAL.....	58
4.6.1.	Impacto en el medio ambiente.	59
CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA		61
5.	EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	62
5.1.	CONSIDERACIONES	62
5.1.1.	Horizonte	62
5.1.2.	Tasa de descuento.....	62
5.1.3.	Moneda	62
5.1.4.	Impuestos.....	63
5.1.5.	Depreciación	63
5.1.6.	Reinversión	64
5.1.7.	Análisis de riesgo	65
5.1.8.	Financiamiento	67
5.1.9.	Ingresos y egresos	69
5.2.	PROYECTO PURO	70
5.2.1.	Flujo de caja sin financiamiento.....	70
5.3.	PROYECTO CON FINANCIAMIENTO	71
5.3.1.	Flujo de caja 25%.....	72
5.3.2.	Flujo de caja 50%.....	73
5.3.3.	Flujo de caja 75%.....	74
5.4.	Rentabilidad	75
5.5.	Sensibilización	75
5.5.1.	Sensibilización de ingresos	75
5.5.2.	Sensibilización de egresos	77
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		79
BIBLIOGRAFÍA		80
ANEXOS		81
Anexo A; Inversión de Mobiliario		81

Anexo B; Inversión Maquinaria.....	84
Anexo C; Administrativo	85
Anexo D; Operativos.....	86
Anexo E; Cotización ropa trabajadores	88

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1. Datos población Censo 2017 y proyección 2024	15
Tabla 2.2. Población rango etario Censo 2017 y proyección 2024	16
Tabla 2.3. Detalle rango etario, Censo 2017 y proyección 2024	16
Tabla 2.4. Rango etario y proyección para estudio	16
Tabla 2.5. Informe Anual Estadísticas.....	21
Tabla 2.6. Proyección 2011- 2029.....	22
Tabla 2.7. Proyección de demanda 2024- 2029.....	23
Tabla 2.8. Inflación anual Chile	24
Tabla 2.9. Proyección Demanda Melipilla	25
Tabla 2.10. Demanda Futura Melipilla.....	26
Tabla 2.11. Estrategia FODA	29
Tabla 2.12. Precios referenciales competencias	30
Tabla 2.13. Precios establecidos Servicio.....	30
Tabla 2.14. Análisis cualitativo para zonas	31
Tabla 3.1. Inversión de mobiliario.....	37
Tabla 3.2. Inversión de maquinaria	37
Tabla 3.3. Inversión para administración.....	38
Tabla 3.4. Inversión para operación	38
Tabla 3.5. Resumen inversión de activos.....	38
Tabla 3.6. Insumos administración.....	39
Tabla 3.7. Insumos de aseo e higiene.....	40
Tabla 3.8. Insumos operacionales para todo público	41
Tabla 3.9. Insumos operaciones bebidas alcohólicas	41
Tabla 3.10. Resumen gastos operacionales	42
Tabla 3.11. Proyección de consumo y gasto eléctrico mensual	42
Tabla 3.12. Proyección de consumo de agua mensual	43
Tabla 3.13. Proyección de otros servicios mensual	43
Tabla 3.14. Resumen gastos mensuales	43
Tabla 3.15. Personal de Operaciones	44
Tabla 3.16. Remodelación	44
Tabla 3.17. Vestimenta de trabajo.....	45

Tabla 3.18. Inversión de capital, Déficit máximo acumulado.....	46
Tabla 3.19. Determinación de participación según mes y nivel de demanda.....	47
Tabla 3.20. Ingreso promedio	48
Tabla 3.21. Costos de instalación y puesta en marcha.....	48
Tabla 3.22. Resumen inversión.....	49
Tabla 4.1. Gasto estructura societaria.....	56
Tabla 5.1 Impuesto a la renta.....	63
Tabla 5.2. Depreciación activos	64
Tabla 5.3 Reinversión Activos.....	64
Tabla 5.4 Betas de sectores económicos.....	65
Tabla 5.5. Tasa libre de riesgo	66
Tabla 5.6. Retorno esperado.....	66
Tabla 5.7. Determinación prima de riesgo.....	67
Tabla 5.8. Datos crédito	68
Tabla 5.9. Amortización.....	68
Tabla 5.10. Datos crédito	68
Tabla 5.11. Datos crédito	69
Tabla 5.12. Datos crédito	69
Tabla 5.13. Amortización crédito.....	69
Tabla 5.14. Ingresos anuales	69
Tabla 5.15. Egresos anuales.....	70
Tabla 5.16. Flujo de caja sin financiamiento	71
Tabla 5.17. Indicadores flujo sin financiamiento.....	71
Tabla 5.18. Flujo de caja financiamiento 25%.....	72
Tabla 5.19. Indicadores flujo 25%	73
Tabla 5.20. Flujo de caja financiamiento 50%.....	73
Tabla 5.21. Indicadores flujo 50%	74
Tabla 5.22. Flujo de caja financiamiento 75%.....	74
Tabla 5.23. Indicadores flujo 75%	75
Tabla 5.24. Rentabilidad proyecto.....	75
Tabla 5.25. Variación de demanda por año	76
Tabla 5.26. Análisis de variación.....	76
Tabla 5.27. Variación sueldos por año	77
Tabla 5.28. Análisis de variación.....	77

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 2.1. Expansión territorial y zona	31
Figura 2.2 Macro-localización	32

Figura 2.3. Micro-localización.....	32
Figura 3.1. Diagrama de flujo Servicio de Pub-discoteca.....	36
Figura 3.2. Lay-out general de proyecto.....	39
Figura 4.1. Organigrama empresa	51
Figura 0.1. Cotización Amplificador.....	81
Figura 0.2. Iluminación Disco	81
Figura 0.3. Televisor Disco.....	81
Figura 0.4. Televisor Pub	81
Figura 0.5. Mesas Pub	82
Figura 0.6. Sillas Pub	82
Figura 0.7. Mesa Disco	82
Figura 0.8. Pisos Pub	82
Figura 0.9. Mesa Bar.....	83
Figura 0.10. Toldo	83
Figura 0.11. Estufa.....	83
Figura 0.12. Refrigerador	84
Figura 0.13. Caja registradora.....	84
Figura 0.14. Licuadora	84
Figura 0.15. Máquina para hielo.....	85
Figura 0.16. Notebook.....	85
Figura 0.17. Monitor	85
Figura 0.18. Escritorio más silla	86
Figura 0.19. Casilleros	86
Figura 0.20. Vasos	86
Figura 0.21. Copas.....	87
Figura 0.22. Bandejas	87
Figura 0.23. Cheleros.....	87
Figura 0.24. Cotización ropa	88
Figura 0.25. Cotización zapatos de seguridad	88

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1. Rango de edad	17
Gráfico 2.2. Preferencias de nuevo local.....	18
Gráfico 2.3. Gasto consumo promedio.....	18
Gráfico 2.4. Disponibilidad de pago.....	18
Gráfico 2.5. Preferencias de un Pub-Discoteca	19
Gráfico 2.6. Preferencias de consumo	19
Gráfico 2.7. Consumo promedio de vasos	19

Gráfico 2.8. Generación de atención.....	20
Gráfico 2.9. Proyección de demanda	22
Gráfico 2.10. Evolución tasa de inflación	24
Gráfico 2.11. Consulta de asistencia a nuevo local.....	25
Gráfico 5.1. Sensibilización de ingresos.....	76
Gráfico 5.2. Sensibilización de egresos	78

ÍNDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1.1. Valor Actual Neto (VAN)	10
Ecuación 1.2. Tasa interna de Retorno (TIR).....	10
Ecuación 1.3. Periodo de recuperación de la inversión PRI.....	11
Ecuación 1.4. Índice de valor actual Neto	11
Ecuación 2.1. Tamaño de muestra.....	16
Ecuación 5.1. Tasa de descuento	66
Ecuación 5.2. Tasa de descuento alternativa.....	67
Ecuación 5.3. Valor cuota	67

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como propósito evaluar la viabilidad técnica, administrativa y económica de la instalación de un pub-discoteca en la comuna de Melipilla, Región Metropolitana de Santiago. La iniciativa surge en respuesta a una demanda insatisfecha de servicios de entretenimiento nocturno en la zona, identificada como una oportunidad estratégica en un contexto de crecimiento económico, demográfico y cultural. Este análisis busca no solo determinar la factibilidad del negocio, sino también el impacto positivo que podría generar en el entorno local.

De acuerdo con el Diario Financiero (2021), el gasto en ocio y entretenimiento en áreas urbanas emergentes como Melipilla ha mostrado un crecimiento promedio anual del 10%. Este comportamiento refleja un cambio en las prioridades de consumo de la población, que valora cada vez más las experiencias recreativas como forma de desconexión y bienestar. Estudios realizados por la Universidad Católica refuerzan esta tendencia, destacando que actividades sociales como salir a un pub pueden tener efectos positivos sobre la salud mental, ayudando a aliviar el estrés, estimular la comunicación interpersonal y fortalecer la memoria emocional.

Melipilla, con una población superior a los 120,000 habitantes según el Censo 2017, presenta una demografía favorable para este tipo de proyectos, con una alta concentración de jóvenes y adultos entre 18 y 64 años. Este grupo etario es clave para el sector de entretenimiento nocturno. Sin embargo, la oferta actual en la comuna es limitada, obligando a sus residentes a desplazarse hacia comunas aledañas como Santiago o San Bernardo para satisfacer estas necesidades, lo que genera una clara oportunidad de mercado.

La implementación de un pub-discoteca en Melipilla no solo tiene el potencial de satisfacer esta demanda local, sino que también podría generar múltiples beneficios para la comunidad. Entre ellos, se destacan, generación de empleos directos e indirectos, fortalecimiento de turismo interno, y un impulso al comercio local. Asimismo, ofrecería un espacio seguro y regulado para el esparcimiento, mejorando la calidad de vida de los residentes y fortaleciendo la identidad de la comuna.

En este contexto, el proyecto se enmarca en un análisis exhaustivo de su viabilidad, considerando aspectos técnicos, administrativos, legales y financieros. Asimismo, se contempla un enfoque sostenible, asegurando el cumplimiento de normativas ambientales y sociales.

De este modo, el desarrollo de un pub-discoteca en Melipilla podría posicionarse como una iniciativa innovadora y estratégica. Este documento busca establecer una base sólida para el desarrollo y ejecución del proyecto, promoviendo su alineación con las necesidades de la comunidad y las tendencias actuales del mercado.

CAPÍTULO 1: DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

1. DIAGNÓSTICO Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

En este capítulo, se realizará un análisis para definición de desarrollo del proyecto, además de sus objetivos tanto general como específicos, la situación actual y el impacto involucrado a la creación de este proyecto.

1.1. DIAGNÓSTICO

1.1.1. Antecedentes generales y específicos del proyecto.

En la actualidad, los lugares recreativos tales como áreas verdes, zonas de esparcimiento, deporte y vida nocturna, son claves para el desarrollo y desenvolvimiento personal, ya que generan espacios de encuentro, deporte y entretenimiento, lo que significaría un cambio positivo en la salud de las personas. Junto con esto, cada vez es más frecuente encontrar personas con patologías asociadas a cuadros de estrés y/o ansiedad por diversos factores como trabajo, agitado ritmo de vida, obligaciones, temas personales etc.

Según un estudio realizado por ACHS-Uc en 2024, en la población nacional urbana mayor de 18 años, la ansiedad es el principal malestar psicológico del país, además de que un cuarto de esta misma población presenta síntomas asociados a esto.

Adicionalmente, un estudio realizado por la Escuela de Psicología durante el 2023 de la Universidad de los Andes, señala que el 57% de una muestra de hombres y mujeres desde Arica a Punta Arenas, casi siempre o buena parte del tiempo está estresado, con niveles similares entre ambos sexos, en los distintos tramos de edad y zona geográfica del país. Además, indica que el 47% no experimentan la sensación de disfrutar la vida.

Por esta razón, tanto la población juvenil como, especialmente, los adultos buscan opciones de recreación al finalizar la jornada y durante los fines de semana.

Hoy en día, la comuna de Melipilla, ubicada al Suroeste de la Región Metropolitana y 60 kilómetros de la Ciudad de Santiago, según reporte comunal de la comuna de 2021, ha incrementado su población en alrededor de un 19% según Censo de 2017, siendo el mayor aumento en el rango etario desde los 15 años hasta los 64, grupos fundamentales para el análisis de este proyecto, los cuales además conforman el 68% aproximadamente de la población de dicha comuna. El crecimiento económico ha generado grandes proyectos inmobiliarios y por lo tanto cantidad de habitantes, por lo que su población se ha tornado más joven y trabajadora. Lo

anterior, según “Análisis de mercado de Universidad de Concepción” realizado en 2022, ha generado un incremento de fuerza laboral.

Los principales rubros económicos debido a los sectores rurales pertenecientes a la comuna son agricultura, ganadería y silvicultura, por su clima y geografía que generan tierra excelente para producción. En área urbana existe presencia comercial y servicios diversos. Estadísticas de SII, señala que independiente del tamaño de empresa y rubro de actividad, se ha evidenciado un incremento de número de empresas y trabajadores.

Respecto a la competencia, Tripadvisor, plataforma turística que recoge opiniones de negocios para el aporte por sobre todo al sector turístico y que la población utiliza para tener referencias de locales, señala que, en Melipilla, hay diversos bar con calificación promedio de 4,3 tales como; Tabú, Deja vu, Cuervo, Abrakadabra entre otros, sin embargo, estos dan servicio de solo consumo, y tienen diversas características específicas cada uno como; karaoke, bar con enfoque metalero, foco en cervezas, entre otras. Para el servicio de Pub-Discoteca solo se encuentra “Ibiza”, local que se bien tiene calificación de 4,5, la edad recurrente de visita es de un rango menor (promedio 25 años), sin embargo, hay comentarios que indican una mala seguridad, mala organización, y considerando además que ha sido clausurado un par de veces por no contar con permisos ni patentes y por hechos delictuales graves que dejaron a asistentes con lesiones graves, además de que se encuentra con lejanía del centro y acceso a locomoción más complejo.

En términos normativos, Melipilla durante el 2011, aprobó una ordenanza municipal sobre prevención y control de ruidos molestos, señalando que todas las actividades dentro de locales nocturnos serán sancionadas en caso de incumplir con las emisiones de ruidos que sobrepasen los niveles máximos permisibles de presión sonora, siendo estos: Entre 7:00 y 21:00 horas serán de 55 decibeles y de las 21:00 a las 7:00 horas de 45 decibeles. Además de lo anterior, existen patentes municipales ya sea comerciales, profesionales, industriales y de alcoholes, siendo esta última indispensable para el proyecto, ya que radicará en la legalidad, seguridad, confianza y control de calidad. Adicionalmente, se considerará el Reglamento de Condiciones Sanitarias, Ambientales y de Seguridad básicas en locales de uso público dado a conocer por el Ministerio de Salud.

Todo mencionado, respalda la necesidad de desarrollar este proyecto, cuyo objetivo es ofrecer un servicio de excelencia, que pretenderá ser una alternativa para la Comuna de Melipilla y sus alrededores, para poder satisfacer sus necesidades de esparcimiento y por, sobre todo, disminuir sus niveles de estrés en conjunto con aumento de sensación de disfrutar la vida.

Este proyecto se enfocará en esta Comuna, dado que no existen sitios de entretenimiento con las características que se propondrán, las que serán identificadas y detalladas posteriormente.

1.1.2. Objetivos del proyecto

1.1.1.1 Objetivo general

Desarrollar un estudio de prefactibilidad para la creación de un pub-discoteca en la comuna de Melipilla, Región Metropolitana.

1.1.1.2 Objetivos específicos

- Especificar el contexto del mercado actual en la comuna de Melipilla.
- Analizar el escenario competitivo del proyecto, evaluando los principales competidores en el área.
- Determinar la estructura administrativa óptima que garantice la eficiencia operativa del pub-discoteca.
- Evaluar la viabilidad económica del proyecto, realizando un análisis financiero y económico.

1.1.3. Antecedentes cualitativos

El concepto de pub-Discoteca se basa en ofrecer un servicio enfocado en ambas definiciones. Según la RAE, Pub se define como local público, de diseño cuidado donde se sirven bebidas y se escucha música, y Discoteca es definido como local público donde sirven bebidas y se baila al son de la música.

A pesar de que no hay antecedentes exactos del primer registro de fiesta en Chile, se estima que en los siglos XIX y XX existían espacios de diversión. Durante la década de los 70 y 80, nacieron algunas discotecas con la definición y cultura que los caracteriza hasta hoy.

Es sabido que cuando cae el sol, se revela la vida nocturna llena de energía y diversidad, y Chile no se queda atrás, en donde su capital Santiago es conocida por su actividad nocturna, dando vida a las calles con su hospitalidad y ambientes para todos los gustos. Pero Santiago no es Chile, y a pesar de que, a lo largo del país encontramos diversas ciudades que tienen barrios bohemios y locales nocturnos, sectores cercanos y periféricos de la Región Metropolitana deben concurrir a la capital para disfrutar de la vida nocturna por la baja actividad y diversidad que ofrece su localidad.

En función de lo anterior, estadísticas de SII para Melipilla, señala un crecimiento del rubro económico “Alojamiento y servicio de comida” el cual abarca la actividad económica del proyecto.

El presente estudio se realizará en Comuna de Melipilla, y se tendrá en cuenta la conformación de un local que cumple principalmente dos servicios; Pub y Discoteca.

Tendrá como objetivo entregar un servicio de entretenimiento, seguro y que ofrezca combinación entre líquidos (bebidas sin y con alcohol), además de música ambiente a la vanguardia que amenice la estadía en el local, con una Discoteca al interior. Se destacará por ser un lugar de confianza y seguridad para los usuarios, sobresaliendo por un servicio de calidad, tanto para el consumo como para el momento de permanencia, tales como limpieza, tragos, atención e infraestructura.

1.1.4. Contexto de desarrollo del proyecto

Se quiere crear una empresa de servicio de Pub-Discoteca en la Ciudad de Melipilla, que se enfoque en entregar servicios de calidad, experiencia y diversión a los usuarios. El público objetivo para este tipo de servicios, según lo indica la Ley Sobre Expendio y Consumo de Bebidas Alcohólicas es sobre los 18 años.

En la Región Metropolitana, existen más de 200 locales nocturnos, donde cada fin de semana asisten alrededor de 150 mil personas.

En la actualidad, según proyecciones realizadas por Instituto Nacional de Estadísticas, según el último Censo, Melipilla cuenta con una población entre los 18 y 64 años de 93.046, incremento desde el 2017 de un 19%.

En Melipilla, existen alrededor de 6 locales de este tipo, sin embargo, tienen públicos segregados en función de su infraestructura, decoración y servicio. Algunos de ellos, se enfocan en venta de variedad de cervezas, otros con estilo metalero y estilo más “hippie”.

Dado el aumento del nivel de estrés y población objetivo en comuna de Melipilla, es que surge necesidad de crear un servicio que aporte de alguna manera en la mejora psicológica y social de la población, fomentando la convivencia, diversión y vida nocturna de la comuna.

Este pub-Discoteca estará ubicado en zona centro de Melipilla, abarcando sector urbano como rural de la Comuna. Se encontrará a media cuadra de la plaza de la comuna y corta distancia a paraderos para los distintos sectores, lo que significaría una oportunidad en términos de poder captar clientes, debido a su posición estratégica, sumado a su buen y rápido acceso.

Este proyecto pretende además de mejorar y aportar en la calidad de vida de los habitantes, espera promover oportunidades laborales y económicas.

1.1.5. Tamaño de proyecto

Para establecer el tamaño, el factor condicionante más importante es la cantidad demandada, para ver el mercado interesado en el servicio.

Para este proyecto, se requerirá de un local de 855m² el cual contará con zonas de pub y de Discoteca al interior y exterior. Contará con salas al interior, baños, cocina, guardarropía y bodega. En función de lo anterior, la capacidad productiva mínima en función de su tamaño y distribución será de 206 personas por día.

Contará con diversos trabajadores como jefe de local, cajero, guardias, auxiliar de aseo, garzones, dj, asistentes de cocina, entre otros.

Se requerirá la inversión de mobiliario, equipamiento, electrodomésticos, maquinaria, artículos de cocina, junto con materias primas e insumos para la operación. Para la adquisición de los primeros, se considerará Santiago debido al amplio mercado y variedad que ofrece la capital, y para las materias primas e insumos, será localmente, lo cual no aumentará el costo de insumos ni generará limitación de abastecimiento.

En función de esto, y de ingresos que se estiman, según Servicio de Impuestos Internos “Estadísticas de empresas”, se clasificará como una pequeña empresa, con ingresos anuales entre 2.500 y 25.000 UF, y con trabajadores entre 10 y 49.

Considerando lo anterior, la inversión inicial estimada y tentativa será de aproximadamente 692,55 UF.

1.1.6. Impactos relacionados con el proyecto

Un pub-Discoteca puede generar diversos impactos tanto para la población o internos, abarcando temas económicos, sociales, ambientales.

1.1.1.3 Impacto económico

Este impacto, puede ser por sobre todo afectado a nivel positivo a la comunidad, dado que otorgará empleo, generará lazos con proveedores locales, y deberá disponer de empresa para equipamiento, construcción o mejora de instalaciones.

1.1.1.4 Impacto social y cultural

Socialmente, impactará de manera positiva, dado que contribuirá a la convivencia y al bienestar de la población objetivo.

Además, este pub-Discoteca se convertirá en un lugar de encuentro para un amplio rango etario, por lo que dará la oportunidad a los adultos que creen que ya no tienen oportunidad de divertirse y disfrutar de la vida nocturna.

1.1.1.5 Impacto ambiental

Un pub-Discoteca, generará un impacto ambiental negativo, los que serán manejados y abordados según corresponda para minimizar de manera óptima el impacto. Estos pueden ser, ruido, iluminación, desechos plásticos y vidrios.

1.2. METODOLOGÍA

1.2.1. Definición situación sin proyecto

La comuna de Melipilla, ubicada en la Región Metropolitana, ha experimentado un crecimiento significativo de su población joven en los últimos años. Este aumento ha traído consigo desafíos relacionados con la salud mental, como el estrés y la ansiedad, fenómenos cada vez más comunes en las sociedades. En este contexto, la recreación y el ocio emergen como herramientas clave para mejorar la calidad de vida, fomentando la interacción social y ofreciendo espacios seguros para la desconexión y el esparcimiento.

Actualmente, Melipilla cuenta con algunos locales nocturnos que intentan satisfacer esta necesidad, pero cada uno tiene enfoques específicos que limitan su capacidad de atraer a un público amplio. Por ejemplo, Bar Abrakadabra se especializa en tocatas y ofrece un ambiente relajado, con un diseño al aire libre y una experiencia informal que incluye asientos en el suelo. Tabú, por otro lado, es un restobar enfocado en la diversidad de cervezas artesanales, orientado a un público que busca experiencias gastronómicas relacionadas con bebidas alcohólicas. Por último, Ibiza adopta un modelo más cercano al pub-discoteca, atrayendo principalmente a un público joven mediante eventos como karaoke. Sin embargo, las reiteradas clausuras de este último han generado desconfianza entre los habitantes, especialmente entre aquellos más conscientes de los riesgos asociados a lugares con antecedentes irregulares, lo que ha reducido significativamente su concurrencia.

La falta de un espacio integral y confiable que combine las características de un pub y una discoteca, con un enfoque inclusivo y profesional, deja una demanda insatisfecha en el segmento joven-adulto de Melipilla. Este vacío, sumado a la necesidad de promover actividades recreativas que contribuyan a mejorar el bienestar emocional, justifica la implementación de un nuevo proyecto de pub-discoteca.

1.2.2. Definición situación con proyecto

La implementación de este proyecto dará un valor agregado a este tipo de servicios, ya que, a pesar de tener competencias con servicios similares, este pub tendrá las siguientes características que generará mayor captación de clientes: más variedad de tragos con un barman especializado, promociones, se dará oportunidad a rango etario mayor a ir y sentirse cómodo,

no se limitará a jóvenes con solo música actual, si no que se presentarán días de música temática o por época, reservas para celebraciones, otorgar mayor seguridad y filtro al momento de ingresar, diversas zonas en función de lo que el cliente requiere y necesita ya sea una conversación, disfrutar al aire libre con comodidades dependiendo de la estación del año, zonas exclusiva para fumadores y zona bailable.

1.2.3. Análisis de separabilidad

Para este proyecto en particular, no tendrá subproyectos, por lo que, en esta instancia, no es necesario realizar un análisis de este tipo.

1.2.4. Medición beneficio costo

Los beneficios de la empresa serán los resultados que se obtendrán a lo largo de la vida útil, los cuales serán obtenidos de las siguientes maneras:

- Entrada disco
- Consumo de bebestibles

Por otro lado, los costos involucrados y generados para la ejecución del proyecto son:

- Costos de inversión: Por concepto de compra de equipos, mobiliarios, electrodomésticos, capital de trabajo y gastos de puesta en marcha.
- Costos operacionales: Definidos como insumos, materia prima, sueldos, servicios generales.

1.2.5. Indicadores económicos

Los indicadores son herramientas utilizadas para medir y evaluar el desempeño de un proyecto. Proporcionan información cuantitativa y cualitativa que ayuda a interpretar y tomar decisiones sobre si se están alcanzando o no los objetivos establecidos.

Para efectos de este proyecto, se utilizarán indicadores económicos, los cuales permitirán evaluar la viabilidad financiera, rentabilidad y el desempeño económico de la inversión, los que serán clave para la toma de decisión acerca de la conveniencia de realizar el proyecto y su potencial para generar beneficios.

En función de lo anterior, los indicadores a evaluar serán los siguientes:

1.2.5.1. Valor actual neto o valor actualizado neto (VAN)

El VAN es un indicador de riqueza que resulta de la diferencia entre la actualización de ingresos y egresos a una tasa de descuento determinada y la inversión inicial requerida.

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

Fuente; Preparación y Evaluación de Proyectos; Sapag Chain.

Ecuación 1.1. Valor Actual Neto (VAN)

Donde:

- F_t : Flujo de caja neto en cada periodo t
- I_o : Inversión en el momento inicial (t=0)
- n: números de periodos de tiempo
- k: Tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

El VAN permite generar y analizar mediante dos tipos de decisiones, primero, analizar si la inversión es factible o no y segundo ver qué inversión es mejor sobre la otra. En base a los siguientes criterios.

- $VAN > 0$: El proyecto generará valor y es económicamente viable
- $VAN = 0$: El proyecto es neutral, no genera ni pierde valor.
- $VAN < 0$: El proyecto no es rentable.

1.2.5.2. Tasa interna de retorno (TIR)

El TIR es la tasa de descuento que evalúa el proyecto, en donde la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual, es decir, hace que el VAN sea igual a cero. Es definido como el rendimiento esperado del proyecto.

$$TIR = VAN = 0 = -I_o + \sum_{t=1}^n \frac{Ft}{(1+i)^t}$$

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos; Sapag Chain

Ecuación 1.2. Tasa interna de Retorno (TIR)

Al respecto de sus resultados, se puede interpretar de la siguiente manera:

- $TIR \geq i$: La inversión es rentable y se espera obtener una tasa de retorno superior.
- $TIR < i$: El proyecto no es rentable

1.2.5.3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI).

Este indicador determina el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial del proyecto a partir de los flujos de caja generados. Es una medida de liquidez y del riesgo asociado al proyecto.

$$PRI = \frac{I_o}{BN}$$

Fuente; Preparación y Evaluación de Proyectos; Sapag Chain

Ecuación 1.3. Periodo de recuperación de la inversión PRI

1.2.5.4. Índice del valor actual Neto (IVAN)

Este indicador determina la relación entre el valor actual neto de un proyecto y su inversión.

Es utilizado para comparar y priorizar proyectos, determinando cual es más rentable, comenzando por el proyecto que presente mayor IVAN. Adicionalmente, un proyecto se descarta, si su IVAN es menor a 1.

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

Fuente: Proyectos, Evaluación y formulación; Vidal Kamal

Ecuación 1.4. Índice de valor actual Neto

Al respecto de sus resultados, se puede interpretar de la siguiente manera.

- IVAN > 1: el proyecto genera valor, es decir el retorno de los flujos de caja supera la inversión inicial.
- IVAN = 1: el proyecto es neutro, ya que el valor de los flujos de caja equivale exactamente a la inversión.
- IVAN < 1: el proyecto no genera suficiente valor para cubrir la inversión inicial y no es viable.

1.2.6. Criterios de evaluación

Los criterios de evaluación son parámetros o estándares definidos utilizados para determinar viabilidad, rentabilidad e impacto de un proyecto antes de su implementación. Estos, ayuda a evaluar si el proyecto cumple con los objetivos establecidos, si es factible técnica y económicamente y si generará los beneficios esperados.

En función de lo anterior, los indicadores antes mencionados, serán claves y determinantes para la toma de decisiones.

1.2.6.1. Evaluación de flujo de caja (VAN)

Para fines de este proyecto, el este criterio se evaluará en función de 3 criterios:

- Sin financiamiento
- Financiamiento externo de 25%
- Financiamiento externo del 50%
- Financiamiento externo del 75%.

Para cualquiera de los casos indicados, se definirá en función de lo siguiente:

- $VAN \geq 0$; se acepta el proyecto.
- $VAN < 0$; se rechaza el proyecto.

1.2.6.2. Evaluación tasa interna de retorno (TIR)

Para términos de este proyecto, se espera que los beneficios sean iguales a los desembolsos. Para ello se debe cumplir que.

- $TIR \geq$ Tasa de descuento, el proyecto será aceptado.
- $TIR <$ Tasa de descuento, el proyecto debe ser rechazado

1.2.6.3. Evaluación periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Establece que si el periodo de recuperación de la inversión es menor o igual al periodo de evaluación. De cumplirse esto se aceptará el proyecto, de lo contrario se debe rechazar.

Se debe considerar que el proyecto tiene un horizonte de 5 años.

1.2.7. Estructura de evaluación del proyecto

Los análisis de prefactibilidad facilitan una visión clara previo a la inyección de recursos en un proyecto.

Los análisis serán los siguientes:

1.2.7.1. Prefactibilidad de mercado

Se analizará la demanda y oferta actual y futura, el comportamiento del mercado, competidores, proveedores. Además, se determinarán las proyecciones de precio, localización y sistema de comercialización.

1.2.7.2. Prefactibilidad técnica

Se estudiará y analizará la viabilidad técnica para la ejecución del proyecto desde el punto de vista técnico y tecnológico, así como la infraestructura, equipamiento, materias primas, procesos y personal capacitado.

1.2.7.3. Prefactibilidad legal y administrativa

Enfocado en identificar y evaluar las normativas legales, regulaciones, permisos, licencias y requisitos administrativos que el proyecto deberá cumplir para ser viable, ajustándose a las leyes vigentes y evitando riesgos legales que puedan comprometer su ejecución.

1.2.7.4. Evaluación económica

Se realizará análisis de costos, beneficios, ingresos mediante la información proporcionada en capítulos anteriores, en donde a través de flujos de caja, se podrá determinar si el proyecto es rentable o no.

CAPÍTULO 2: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD DE MERCADO

2.1. DEFINICIÓN DEL PROYECTO

El proyecto consta de un servicio de Pub-Discoteca ubicado en zona centro de la Comuna de Melipilla, la cual se divide en los 2 servicios mencionados.

2.1.1. Infraestructura

Pub-Discoteca contará con zona de pub, más 2 terrazas, 1 lateral y otra zona al fondo, destinada para área de fumadores.

A su vez, al interior contará con un salón principal, destinado a disco, para zona bailable.

Se dispondrán además baños tanto en zona de Discoteca y pub.

2.1.1.1. Servicio de Pub

Esta área se enfocará en la venta de bebestibles. Se concentra en consumo en mesas, con atención personal a través de garzones especializados para otorgar un servicio de calidad. Tendrá distribución de mesas y sillas, con acompañamiento de música ambiente, con estilo dependiendo del día y momento.

2.1.1.2. Servicio de Discoteca

Este sector destaca la pista de baile y barra. Su ingreso dependerá del pago de una entrada, además de un filtro realizado por guardia especializado.

2.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL Y FUTURA

Este análisis es fundamental para evaluar la viabilidad comercial del proyecto, permitiendo estimar el número de clientes que podrían asistir al local, perfil de los consumidores, hábitos de consumo y como podría evolucionar la demanda en el futuro.

En primera instancia se consideraron los datos de la población objetivo en Chile según rango etario, para luego, trabajar en una encuesta en base a preferencias y características del cliente, para identificar las necesidades que tendrá el consumidor.

Según Censo año 2017, últimos datos registrados en Chile, más específicamente en Región Metropolitana, Comuna de Melipilla, se tiene la siguiente información (ver Tabla 2.1.).

Tabla 0.1. Datos población Censo 2017 y proyección 2024

Unidad Territorial	Población Total 2017	Proyección 2024
Melipilla	123.627	148.899

Fuente: Elaboración propia

Ahora bien, hay que enfocarse en los rangos etarios a los cuales estará destinado el servicio, según INE, se obtiene lo siguiente (ver Tabla 2.2.)

Tabla 0.2. Población rango etario Censo 2017 y proyección 2024

Grupo Etario	Censo 2017	Proyección 2024
15 – 29	28.484	29.224
30 – 44	25.606	35.161
45 – 64	29.367	34.252

Fuente: Elaboración propia.

Cabe destacar, que el primer rango etario abarca desde los 15 años, sin embargo, estos no son considerados para fines de este proyecto, dada la prohibición legal de consumo de alcohol, según Ley 19.925, “ley sobre expendio y consumo de bebidas alcohólicas”. Es por lo anterior, que según cuadro estadístico del INE se entregan los siguientes datos (ver tabla 2.3.):

Tabla 0.3. Detalle rango etario, Censo 2017 y proyección 2024

Grupo Etario	Censo 2017	Proyección 2024
18 – 29	23.034	23.633

Fuente: Elaboración propia

En resumen, para los rangos etarios en estudio y la acotación del primer rango antes mencionado, se obtienen los siguientes resultados (ver Tabla 2.4.):

Tabla 0.4. Rango etario y proyección para estudio

Grupo Etario	Censo 2017	Proyección 2024
18 – 29	23.034	23.633
30 – 44	25.606	35.161
45 – 64	29.367	34.252

Fuente: Elaboración propia

2.2.1 Encuesta

El comportamiento que tiene el consumidor a medida que la edad aumenta, va variando, por lo que se realizó una encuesta, la cual fue contestada a través de redes sociales con un link derivado a Google Forms, en donde se acotó a los habitantes de la comuna de Melipilla y que esté dentro del rango objetivo (entre 18 y 64 años).

Por lo tanto, para determinar el tamaño de la muestra, se obtendrá al aplicar la siguiente fórmula:

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

Fuente: Muestreo Estadístico, Vivanco 1950

Ecuación 2.1. Tamaño de muestra

Donde:

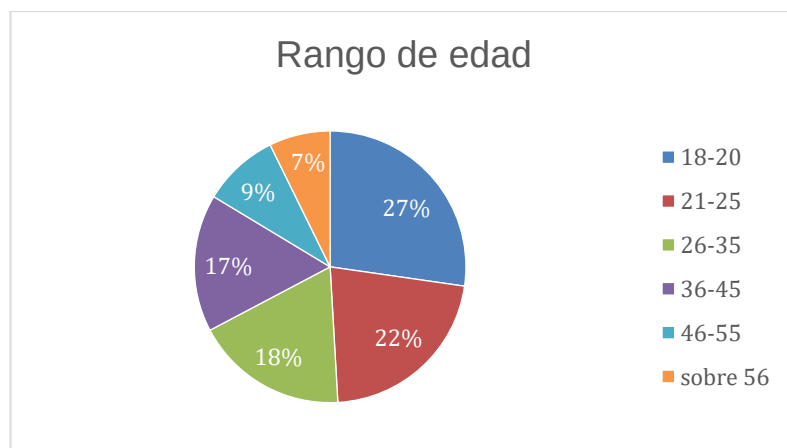
- N; Tamaño de la población
- e; Margen de error. Diferencia entre respuestas de la muestra y del total de la población 8%
- K; Constante del nivel de confianza asignado, en este caso, será de 90% y constante de 1,65.
- p; proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio
- q; Proporción que no posee esta característica

Como resultado, la muestra representativa debe ser de 106 personas. Para efectos de este proyecto, se aplicó encuesta redondeando a 110 personas, de manera de poder estimar las preferencias de los clientes sobre los servicios ofrecidos.

2.1.1.2 Resultados encuesta

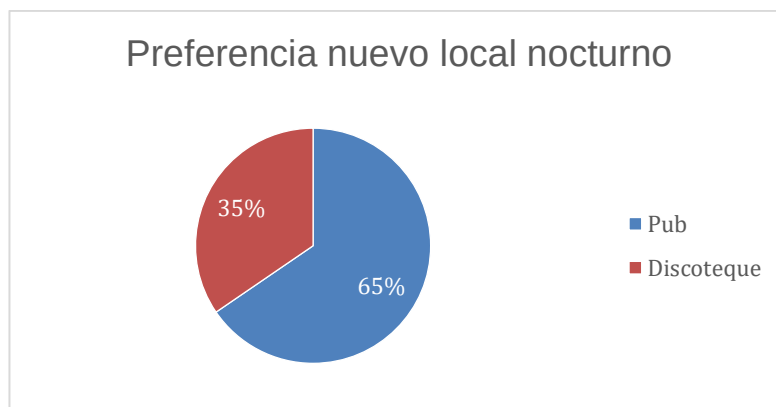
Del tamaño de muestra obtenido en punto 2.1.1, se realizaron preguntas específicas de preferencias y consumo, para analizar y aplicar factor diferencial al servicio, considerando las mayorías. Las preguntas realizadas se detallan a continuación:

1.- Rango de edad



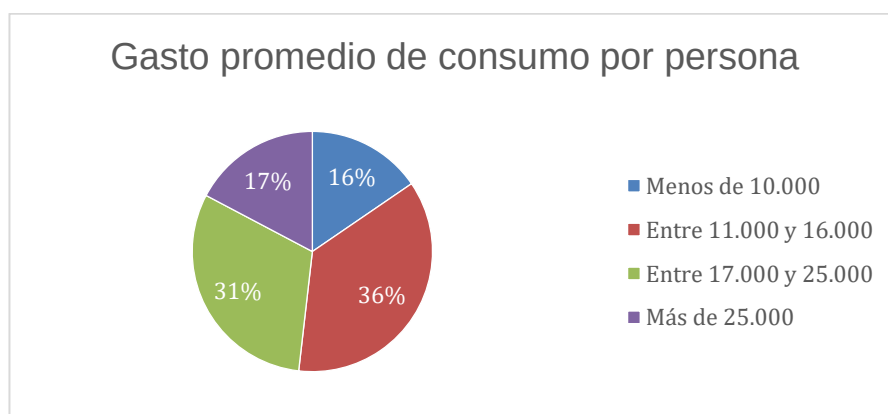
Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.1. Rango de edad

2.- Para un nuevo local de entretenimiento nocturno, ¿Usted prefiere?



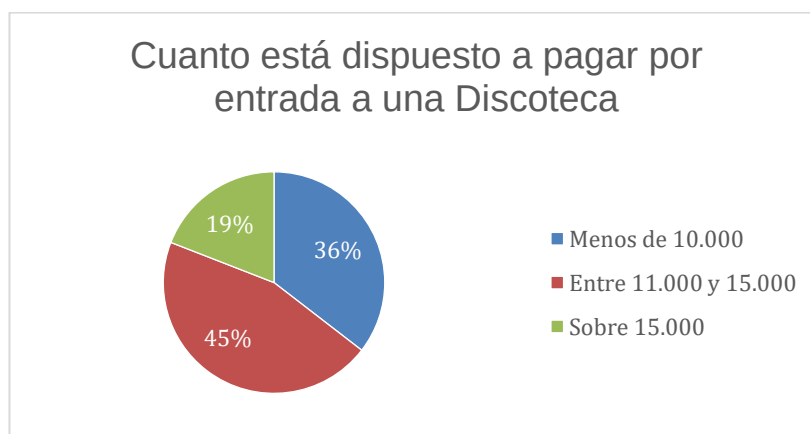
Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.2. Preferencias de nuevo local

3.- Gasto en promedio de consumo por persona en Pub – Discoteca



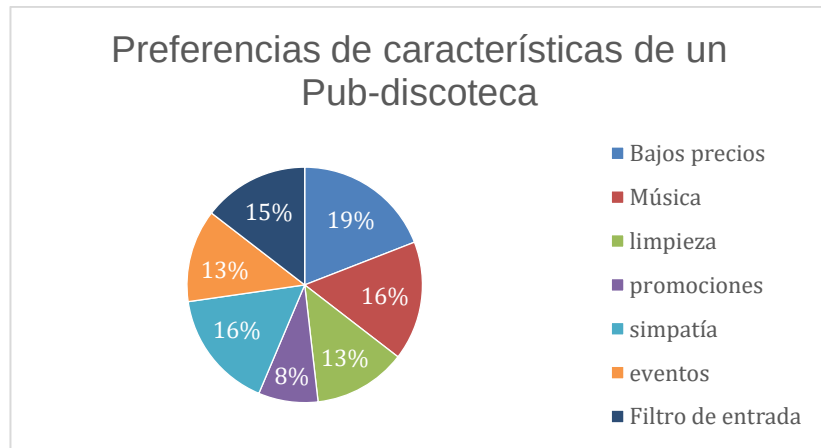
Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.3. Gasto consumo promedio

4.- ¿Cuánto está dispuesto a pagar por la entrada a una Discoteca?



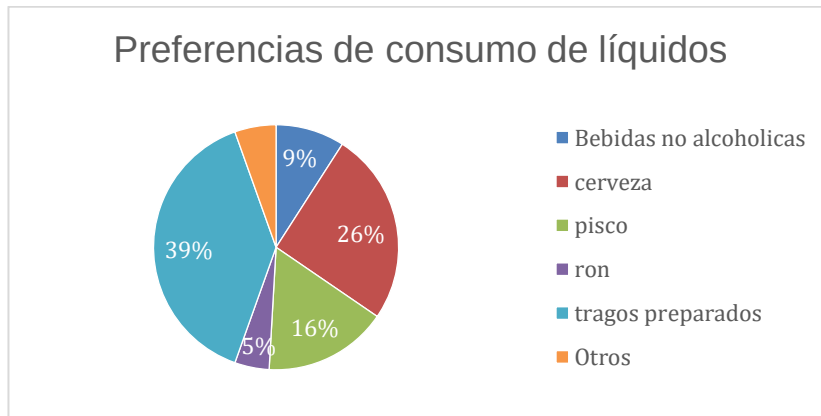
Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.4. Disponibilidad de pago

5.- Preferencias sobre las características de un Pub- Discoteca



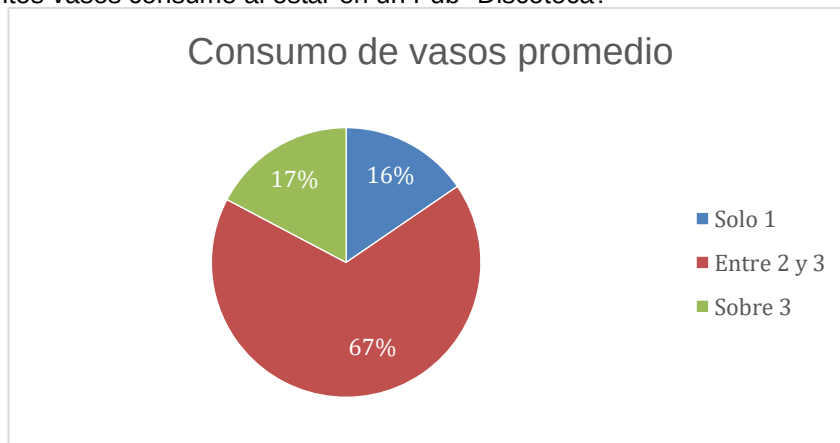
Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.5. Preferencias de un Pub-Discoteca

6.- Preferencias de consumo de líquidos



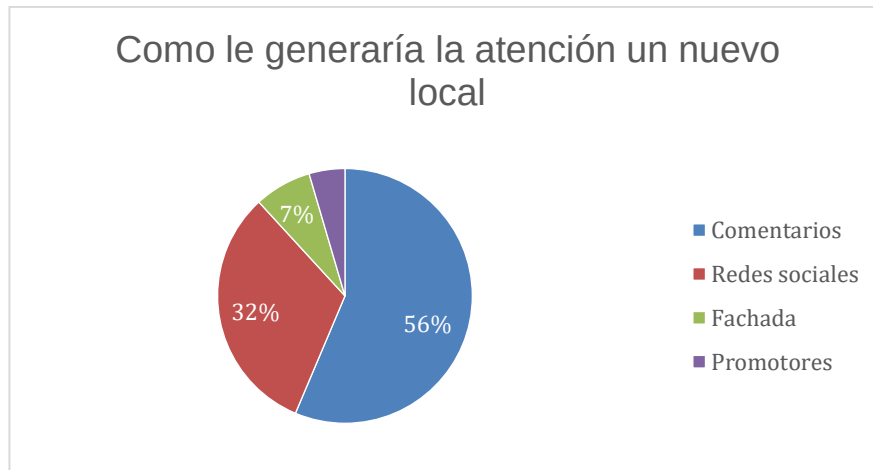
Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.6. Preferencias de consumo

7.- ¿Cuántos vasos consume al estar en un Pub- Discoteca?



Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.7. Consumo promedio de vasos

8.- ¿Cómo le generaría la atención un nuevo local?



Fuente: Elaboración propia base de encuestas
Gráfico 0.8. Generación de atención

2.2.2. Capacidad Productiva

Si bien, ya se estima la cantidad de posibles clientes, se deben considerar aspectos como; limitación de espacio, capacidad productiva, capacidad de atención, etc.

Según normativa “Condiciones Sanitarias, ambientales y de seguridad básicas de uso público” del MINSAL, la superficie a considerar por persona es de 1m^2 , para categoría de Bares, cafeterías y pubs, es por lo anterior, que para el sector de pub la cual contará con 1 terraza lateral, 1 terraza final para fumadores y zona interior, distribuida entre pub y sector de cocina, recepción, bodega, bar, y baños, por lo que la superficie tendrá 520m^2 por lo tanto una capacidad máxima de 520 personas. Para el sector de Discoteca, tendrá una superficie de 80m^2 , siendo una capacidad máxima de 80 personas.

Es por lo anterior, que el local tendrá una capacidad total máxima de 600 personas, sin embargo, para efectos del proyecto, según Decreto 77, “Plan Regulador Comunal de Melipilla”, la superficie útil será aquella resultante de descontar a la superficie construida un 10% por concepto de muros. Adicionalmente, Elizabeth Rogers en su libro “Diseño de interiores comerciales”, señala que, por concepto de mobiliario, baños, pasillos, etc, se debe descontar entre un 30% y 40% de la superficie total, por lo que, para fines de este proyecto, se utilizará un 35% por desconocimiento. Finalmente, para obtener comodidad de espacio de cada cliente, se considera $1,6\text{m}^2$ por persona, acotando medidas de espacio entre mesa, silla con persona, y espacio suficiente para que la gente que la use pueda sentarse y levantarse cómodamente.

Es por esta razón, que el local tendrá una capacidad máxima de 206 personas.

2.2.3 Proyección de demanda

Según últimos datos entregados por Instituto Nacional de estadísticas “Informe Anual de Comercio y Servicios”, desde el año 2001 al año 2010, el flujo de ingresos para actividad acorde

al pub-Discoteca, categorizada como “Restaurantes, bares, cafés y otros establecimientos que expenden bebidas y comidas”, es el siguiente (ver Tabla 2.5.):

Tabla 0.5. Informe Anual Estadísticas

GRUPO DE ACTIVIDAD	Ingresos por Ventas									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
55 Hoteles y Restaurantes	70.405	68.840	65.885	69.003	77.815	101.347	105.444	114.138	116.767	128.881
551 Hoteles; campamentos y otros tipos de hospedaje temporal	14.266	14.276	14.009	14.327	16.268	28.607	23.900	26.176	24.792	26.116
552 Restaurantes, bares, cafés y otros establecimientos que expenden bebidas y comidas	56.139	54.563	51.876	54.676	61.547	72.740	81.544	87.962	91.975	102.764

Fuente: INE Subdepto. Estadísticas Económicas Estructurales de Comercio y Servicios.

Dado que el periodo de estudio abarca desde 2024 y la operación comenzará en 2025, se utilizará el método de regresión lineal para pronosticar los ingresos de los años correspondientes.

Los datos para trabajar serán los siguientes:

$$Y = a + bx$$

Donde:

A; intersección con eje y

B; pendiente de línea de regresión,

Por lo tanto:

$$a = \bar{y} - b \bar{x}$$

$$b = \frac{\sum XY - n \bar{x} \bar{y}}{\sum x^2 - n \bar{x}^2}$$

Finalmente, la fórmula de regresión es:

$$Y = 39787,4 + (5780,2) * X$$

Para lo anterior, se obtuvo el gráfico de regresión, obteniendo un valor de R^2 o coeficiente de determinación de 0,995, es decir, hay una relación directa de las respuesta en función de las variables (ver gráfico 2.9.)

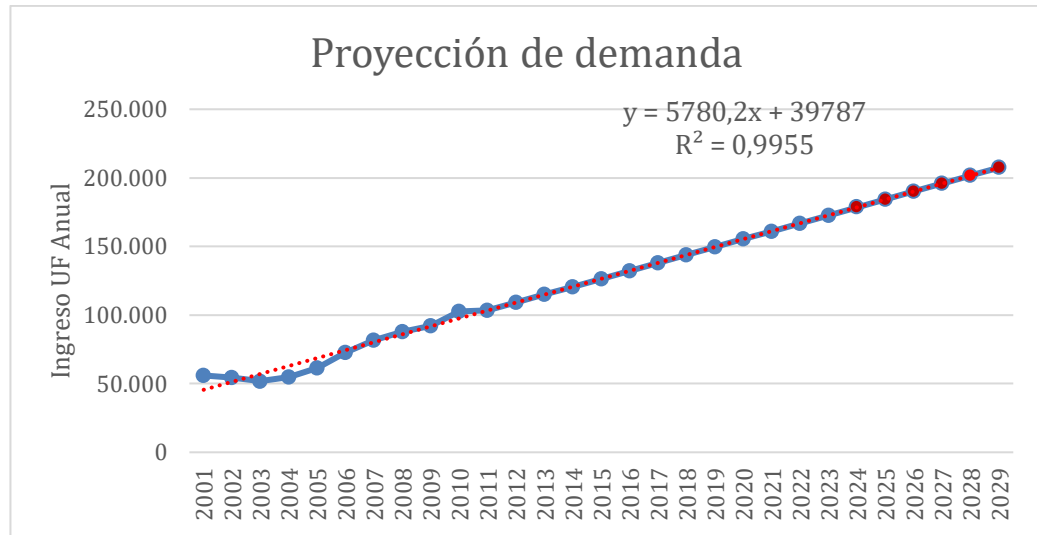


Gráfico 0.9. Proyección de demanda

Por lo tanto, en función de la regresión, se obtienen los pronósticos para los años siguientes detallados en la siguiente tabla (ver tabla 2.6.):

Tabla 0.6. Proyección 2011- 2029

Periodo	Ventas UF
2011	103.370
2012	109.150
2013	114.930
2014	120.710
2015	126.491
2016	132.271
2017	138.051
2018	143.831
2019	149.612
2020	155.392
2021	161.172
2022	166.952
2023	172.732
2024	178.513
2025	184.293
2026	190.073
2027	195.853
2028	201.634
2029	207.414

Fuente: Elaboración propia

Para estimar la demanda, se revisarán los gastos realizados por persona en bebidas alcohólicas, considerando el gasto promedio mensual otorgado por un estudio realizado por Activa Research en 2024, corresponde a \$15.400, equivalente a 0,40 UF.

Para obtener este valor anual, se multiplicará el gasto mensual x 12, obteniendo como gasto por persona anual el equivalente a \$184.800, es decir, 4,88 UF. Por ende, la demanda aproximada será la división entre el ingreso anual por empresa y el gasto por persona.

Para lo anterior, se considerará el pronóstico desde el año 2024, hasta año 2029 (ver tabla 2.7).

Tabla 0.7. Proyección de demanda 2024- 2029

Año	Venta anual UF	Consumo anual / persona (UF)	Demanda anual
2024	178.513	4,88	36.561
2025	184.293	4,88	37.745
2026	190.073	4,88	38.929
2027	195.853	4,88	40.113
2028	201.634	4,88	41.297
2029	207.414	4,88	42.481

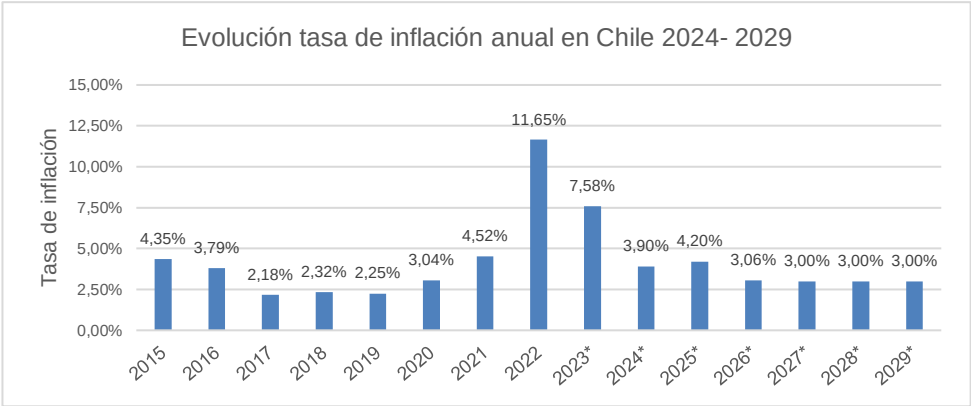
Fuente: Elaboración propia

Para establecer demanda, se estima suposición fija respecto a los hábitos de consumo y/o precios de productos. Lo anterior, se asume debido a la inflación anual en los últimos años, en donde Data WorldWide Inflation, señala que desde 2014 a 2020 hubo un comportamiento normal de este indicador, sin embargo, en años 2021 y 2022 se evidencian peak los que son netamente por excepciones extraordinarias, tales como pandemia, efectos por retiro de fondos de pensiones, aumento de tasa de desocupación, etc. A pesar de lo anterior, a partir de 2023 se puede observar que se retoma un comportamiento normal ídem a los años previos a la pandemia (ver tabla 2.8), por lo que se asume que esta inflación puede mantenerse sin afectar el poder adquisitivo ni los precios de productos y servicios, esto se puede comprobar con estudios de Statista Research Departament en 2024, en donde la inflación podría aumentar ligeramente en 2025 y se estabilice en torno al 3% en los años posteriores. (ver gráfico 2.10)

Tabla 0.8. Inflación anual Chile

Inflación Anual (dic resp. Dic)	Inflación
IPC Chile 2023	3,94%
IPC Chile 2022	12,79%
IPC Chile 2021	7,17%
IPC Chile 2020	2,97%
IPC Chile 2019	3,00%
IPC Chile 2018	2,57%
IPC Chile 2017	2,27%
IPC Chile 2016	2,71%
IPC Chile 2015	4,37%
IPC Chile 2014	4,65%

Fuente: WorldWide Inflation Data



Fuente: Statista Research Departament, 2024
Gráfico 0.10. Evolución tasa de inflación

Adicionalmente, Activa Research referencia que, de un estudio realizado, el 34,7% de la población frecuentan lugares de consumo como Bares y Discotecas. Sin embargo, todos estos datos consideran a toda la Región Metropolitana. Si se considera que Melipilla, según Datos geográficos de Gobierno de Santiago, ocupa una superficie territorial equivalente al 26% de todo el gran Santiago, en función de esto, se obtendrá la siguiente demanda anual (ver tabla 2.9.).

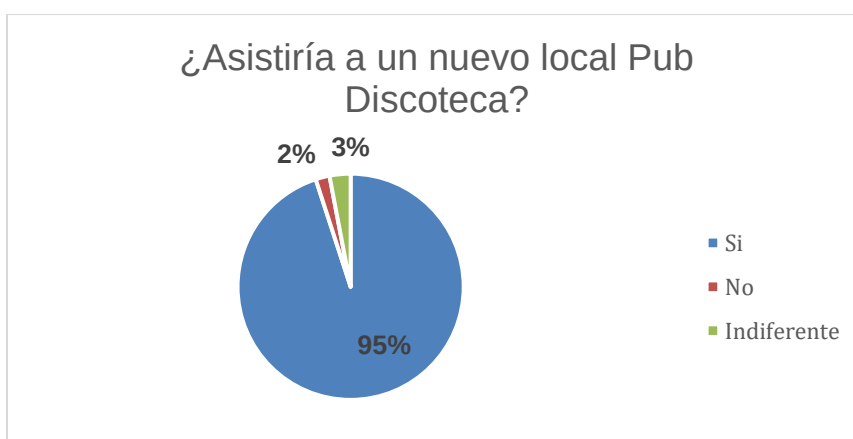
Tabla 0.9. Proyección Demanda Melipilla

Año	Demanda Anual RM	Demanda asistencia a Pub- Discotecas (34,7%)	Demanda Melipilla (26%)
2024	36.561	12.687	3.299
2025	37.745	13.098	3.405
2026	38.929	13.508	3.512
2027	40.113	13.919	3.619
2028	41.297	14.330	3.726
2029	42.481	14.741	3.833

Fuente: Elaboración propia

En base a la encuesta y los resultados obtenidos, se concluirá sobre la importancia de fomentar la participación en este tipo de servicios para todos los grupos etarios, con un enfoque especial en las personas mayores de 30 años, dirigidos al servicio de pub. En función de la población para el análisis (tabla 2.4.), y la demanda anual proyectada, esta última solo abarcaría de un 3 - 4% aproximado de la población objetivo por año durante el horizonte de proyecto, generando una holgura y capacidad de crecimiento siempre que la capacidad productiva lo permita.

Finalmente, para obtener una demanda futura en la comuna de Melipilla, en función de la demanda proyectada, se realizó una nueva encuesta considerando el mismo tamaño de muestra, en la que se consultó si estarían dispuestos a asistir a un nuevo local que tenga las características del servicio. Dentro de esta encuesta, se obtuvo un resultado de que el 95% estaría dispuesto (ver gráfico 2.11.)



Fuente: Elaboración propia en base a encuesta
Gráfico 0.11. Consulta de asistencia a nuevo local

Por lo anterior, se estima una demanda futura para la comuna según la siguiente tabla 2.10.:

Tabla 0.10. Demanda Futura Melipilla

Año	Demanda Futura (n° de personas)
2025	3.235
2026	3.337
2027	3.438
2028	3.539
2029	3.641

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, respecto al crecimiento que ha presentado la comuna, y sobre todo el rango etario objetivo, es que se podría esperar una demanda anual mayor en función del tiempo y del desarrollo económico de la comuna, considerando, además, que el servicio estará enfocado en todo el rango etario independiente de preferencias de consumo.

Considerando el porcentaje de participación de consumo en Pub y Discotecas, la demanda potencial se ve considerablemente reducida, sin embargo, dado que en este servicio se quiere otorgar una experiencia diferenciadora, dándole énfasis en población mayor a 30 años, se espera que esta participación aumente dentro de la comuna, abarcando al resto de este rango.

2.2.4 Variables que afectan la demanda

La demanda de un producto o servicio está influenciada por diversas variables que pueden afectar la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos y son capaces de comprar en un mercado determinado. Estas variables pueden dividirse en factores económicos, sociales, psicológicos y externos, las cuales pueden estar o no interrelacionadas.

2.2.4.1. Precio

Variable clave que puede afectar directamente, ya que, según la ley de demanda, a mayor precio, la cantidad demandada tiende a disminuir y los consumidores podrían optar por alternativas más económicas.

Para lo anterior, es que se buscará un equilibrio lo cual genere sostenibilidad del proyecto, el cual se enfocará en cuanto están dispuestos a pagar los consumidores mediante resultados de encuesta y enfocándose en la ganancia que tendrá el pub-Discoteca.

2.2.4.2. Ingreso de los consumidores

A medida que los ingresos de los consumidores aumentan, la demanda de la mayoría de los bienes tiende a aumentar, ya que las personas tienen más dinero para gastar y están dispuestas a hacerlo. Sin embargo, para fines del análisis de este proyecto, no se considerará la capacidad adquisitiva de la población.

2.2.4.3. Gustos y preferencias

Los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores influenciados por la moda, publicidad, recomendaciones pueden afectar significativamente la demanda.

Es por lo anterior, que este servicio, se mantendrá al tanto de las tendencias de tragos preparados, tendrá un enfoque en un marketing activo sobre todo en redes sociales.

2.2.4.4. Factores climáticos

La estacionalidad climática puede afectar la demanda de ciertos servicios, por sobre todo las temporadas extremas. Es por esto, que se tendrá un plan acorde a esto, es decir, en épocas muy frías, se tendrá calefacción en terraza y frazadas a disposición para uso interno, por otro lado, en épocas de calor, se dispondrá de ventiladores y toldos que protejan la luz solar directa.

2.2.4.5. Tamaño y composición de la población.

La edad y género afecta la demanda por sus preferencias, sin embargo, pub-Discoteca está enfocado para toda la población adulta, disponiendo de noches temáticas por épocas, shows y otras actividades para satisfacer los gustos de todos los consumidores.

2.3. COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

Analizar el comportamiento del mercado implica estudiar y entender como interactúan los actores en el mercado que operará el proyecto (consumidores, competidores, proveedores, etc), lo cual es fundamental para tomar decisiones informadas, ya sea para lanzar el proyecto, ajustar precios, detectar oportunidades de crecimiento, e identificar ventajas, lo cual permitirá diferenciarse de la competencia, estableciendo estrategias tanto para enfrentarse a esto como para la toma de decisiones frente a los movimientos del mercado.

2.3.1. Microentorno: Cinco fuerzas de Porter

Rivalidad entre competidores:

Dada la actual participación de los competidores en el mercado, este factor es transcendental para la rentabilidad, ya que los clientes en primera instancia deben conocer el servicio, preferirlo para ir luchando y ganando participación de mercado. Además, en Melipilla, existen varios competidores, de los cuales, solo uno tiene el mismo enfoque, sin embargo, sus clientes son de rango etario menor, y no tienen buena reputación por acontecimientos pasados.

Amenaza de nuevos entrantes

Dado el nuevo concepto de pub-Discoteca, esta fuerza no es tan compleja de afrontar ya que solo se tiene un gran competidor, sin embargo, la diferenciación del producto y servicios será

clave para la entrada a la competencia. Por otro lado, el lugar destinado para el servicio ya cuenta con las licencias de alcohol y permisos necesarios para el funcionamiento.

Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores pueden tener poder sobre una industria, ya que estos pueden aumentar los precios o reducir la calidad de los bienes o servicios, o puede haber dependencia de algunos. En zona, se tiene de al menos 2 proveedores para la variedad de productos y servicios, a pesar de lo anterior, esta comuna se encuentra a 40 minutos del Gran Santiago, por lo que encontrar servicios y abastecerse de productos con mejores precios es accesible.

Poder de negociación de los compradores

Los clientes tienen poder de negociación, presionando a las empresas para que reduzcan precios, sin embargo, al ser empresa de servicio, la capacidad de negociación está más limitada. Adicional, se considerarán experiencias diferentes que motive a los clientes a preferir este lugar.

Amenaza de productos sustitutos

La disponibilidad de sustitutos representa una amenaza dado que estos pueden cumplir las mismas necesidades que los productos de la industria o presentar otro foco de entretención, es por lo anterior, que la calidad de los productos y servicios será trascendental para diferenciarse, otorgando una vivencia social y emocional.

2.3.2. Macroentorno: FODA

La aplicación de esta herramienta es clave para evaluar la situación interna y externa de un proyecto. Permite identificar los aspectos que pueden jugar a favor o en contra del éxito del proyecto. Considerar, que a pesar de no poder realizar un análisis interno a cabalidad dado que no tenemos datos reales acerca del funcionamiento, se considerarán otro tipo de variables.

Fortalezas

- Ubicación geográfica
- Diferenciación del concepto

Oportunidades

- Crecimiento económico de la Comuna
- Falta de competencia directa
- Tendencias de consumo
- Crecimiento de la población objetivo

Debilidades

- Falta de experiencia
- Costos iniciales altos

- Dependencia de la estacionalidad

Amenazas

- Competencia emergente
- Factores económicos negativos
- Regulaciones gubernamentales
- Cambios en tendencias de consumo

En función de los puntos antes descritos, se realizó un análisis de la situación interna respecto al entorno, mediante un cruce de los aspectos considerados en análisis FODA, de esta manera, se determinaron estrategias de fortaleza-oportunidad, debilidad- oportunidad, fortaleza-amenaza y debilidad-amenaza, permitiendo identificar y aprovechar los puntos positivos y atender las debilidades y amenazas para convertirlas en oportunidades.

Tabla 0.11. Estrategia FODA

Estrategia FO	Estrategia DO
Aprovechar propuesta de ofertas, decoración, estilo, bartenders capacitados para cócteles exclusivos etc. Explotación de ubicación estratégica; atracción de clientes mediante publicidad en local.	Aprovechar propuesta de ofertas, decoración, estilo, bartenders capacitados para cócteles exclusivos etc. Explotación de ubicación estratégica; atracción de clientes mediante publicidad en local.
Estrategia FA	Estrategia DA
Ante los competidores, se empleará programas de fidelización. Capacitación continua de equipo para mantención de tendencias.	Reducción de costos operativos en áreas menos críticas asegurando mantención del negocio durante baja demanda. Introducir productos o servicios complementarios para enfrentar cambios en consumidor.

Fuente: Elaboración propia

2.4. DETERMINACIÓN DE NIVELES DE PRECIO Y PROYECCIONES.

Para determinación de precio, se consideraron valores de la competencia como referencia revisados directamente en local, y resultados obtenidos por encuesta.

En primera instancia, se considerará pregunta de cuanto gasta mensualmente en promedio en este tipo de servicios, y cuantos vasos consume, obteniendo como resultado principal con un 36% de los resultados, un gasto promedio entre \$11.000 y \$16.000, seguido muy de cerca con

un gasto entre \$17.000 y \$25.000 con un 30% de los resultados. Lo anterior, se relaciona directamente a la cantidad de vasos que consume, dado que el mayor porcentaje fue de 67% asociado a entre 2 y 3 vasos.

Por otro lado, se plantea pregunta de cuanto están dispuesto a pagar por el ingreso a discoteca, considerando que es un servicio interno con acceso pagado y limitado, teniendo como resultados un 45% que prefiere un pago entre \$11.000 y \$15.000. Cabe destacar que la única competencia directa, tiene un valor referencial de entrada de \$10.000, sin embargo, el servicio es de más baja calidad y no otorgan la seguridad esperada.

Los valores de la competencia para referencia fueron visados directamente en locales, de los cuales se obtiene lo siguiente (ver tabla 2.12.)

Tabla 0.12. Precios referenciales competencias

Local	Precio promedio Clp	Valor UF
Ibiza	\$5.890	0,15
Tabú	\$5.000	0,13
Abrakadabra	\$6.500	0,17

Fuente: Elaboración propia.

Es por lo anterior, que las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, así como la entrada a la discoteca, tendrán los siguientes valores (ver tabla 2.13.).

Tabla 0.13. Precios establecidos Servicio

Servicio	Precio promedio Clp	Valor UF
Entrada	\$15.000	0,39
Bebidas	\$6.000	0,16

Fuente: Elaboración propia

Para lo anterior, se ofrecerá un valor agregado a ambos servicios, tales como seguridad, variedad y novedad de tragos preparados, servicio de calidad, limpieza constante principalmente en áreas de servicios básicos.

2.5. ANÁLISIS DE LOCALIZACIÓN.

La localización estratégica es un factor fundamental para considerar para el éxito y crecimiento. Este análisis implica la evaluación minuciosa de factores ya sea geográficos, demográficos, económicos, logísticos, que influyen directamente en el desarrollo y viabilidad del negocio.

En función de lo anterior, se consideraron 2 lugares para el servicio, realizando un análisis cualitativo por puntos con escala de 1 a 3 para la elección de este (ver Tabla 2.14.).

Tabla 0.14. Análisis cualitativo para zonas

Factor	Peso	Zona 1		Zona 2	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Proximidad	0,2	3	0,6	1,5	0,3
Ambiente Comercial	0,3	2,5	1,5	2	0,6
Disponibilidad de infraestructura	0,3	3	0,9	2	0,6
Proveedores	0,2	2,5	0,5	2,5	0,5
Totales	1		3,5		2

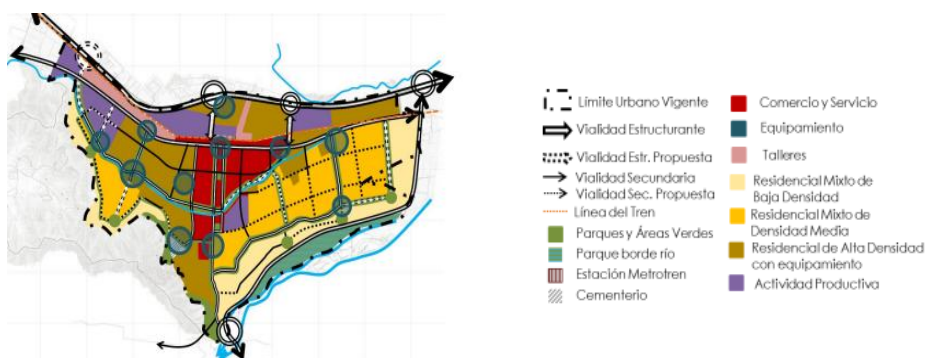
Fuente: Elaboración propia.

En función de resultados indicados, se determinó que el lugar idóneo para la implementación de este servicio es la Zona 1.

2.5.1. Estudio de la ubicación

Melipilla, cuenta con 4 macro sectores que conforman la ciudad; Centro de comercio y servicios, sectores residenciales periféricos existentes, servicios residenciales potenciales de expansión y zonas productivas (ver figura 2.1.)

La siguiente figura detalla la expansión territorial de la comuna y detalle de zonas



Fuente: Plan Regulador Melipilla
Figura 2.1. Expansión territorial y zona

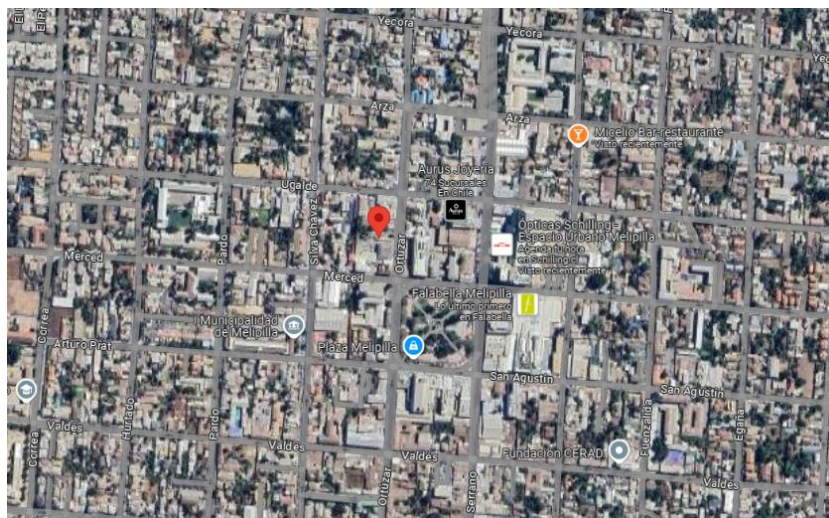
2.5.2. Macro localización

El recinto elegido, indicado previamente como Zona 1, está ubicado en la Región Metropolitana, comuna de Melipilla, específicamente en la zona Centro (ver Figura 2.2).



Fuente; Google maps, Dirección de Google Maps "Ortuzar 350"
Figura 2.2 Macro-localización

Como se pudo observar en la Figura 2.1, el recinto estará ubicado en Calle Ortuzar, a media cuadra de plaza de Armas de la Comuna de Melipilla.



Fuente; Google maps, Dirección de Google Maps "Ortuzar 350". Mapa tipo Satélite.
Figura 2.3. Micro-localización

2.6. ANÁLISIS DE SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

La aplicación de este análisis de comercialización a un marketing operacional es clave para definir estrategias concretas y operativas en el día a día del proyecto. La importancia de entender como llegarás a tu público, y mantendrás su fidelidad de consumo se logra a través de una estrategia sólida, aplicando eventos atractivos, experiencia positiva de manera que se posicione en el mercado y construya una base de clientes leales. Lo anterior se puede aplicar mediante acciones operativas en los siguientes componentes:

2.6.1. Producto

Esto, no solo se refiere a los bienes tangibles como bebidas o comida, si no también a la experiencia que se ofrecerá a los clientes. En función de lo anterior, para las bebidas alcohólicas a ofrecer, se considerarán las respuestas de la encuesta, habrá servicio de entretención como música en vivo, fiestas temáticas y de época, estableciendo un programa de eventos para generar atención, y también se considera la experiencia, ya sea decoración, servicio al cliente, atención, iluminación y calidad de servicio.

2.6.2. Precio

Factor más importante que puede influir significativamente en la percepción del público. Se analizó primeramente la competencia y se establecieron precios acordes a lo que están dispuestos a pagar los clientes (según encuesta) y la utilidad necesaria para el funcionamiento, de esta manera, se podrá competir directamente, según ocasión, siendo estos 0,39 y 0,16 para entrada y bebidas promedio respectivamente. Además, se aplicarán promociones según día u horario, tanto para las bebidas como la Discoteca.

2.6.3. Plaza

Preguntas tales como y donde los clientes acceden a tu producto o servicio son fundamentales para la evaluación, sin embargo, en este caso, se trata del lugar físico del pub-Discoteca como de los canales de distribución. El ambiente y la capacidad ya sea por disposición de mesas, pista bailable, barra de atención influyen en la capacidad de atención y el servicio, por lo que se distribuirá las áreas diferenciadas según experiencia, se implementarán sistemas de reserva para mesas con mayor número de personas o destinadas a celebración, además de compra de entradas anticipadas para los diversos eventos.

2.6.4. Promoción

La publicidad primordial para atracción e interés será el marketing digital, utilizando redes sociales con uso diario en la población, en donde se anunciará todo tipo de información relevante, ya sea promociones, eventos, noches temáticas, etc.

Además, considerando que hay un público objetivo mayor que no utiliza tan a cabalidad este tipo de plataformas, se utilizará un marketing tradicional, ya sea con promotoras que distribuyan folletos, carteles informativos en zonas específicas de alta afluencia de público.

Sumado a lo anterior, se dispondrá de sectores disponibles para reservaciones para diversas celebraciones, otorgando una experiencia cómoda, privada y única, lo cual fomentará el servicio.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3. ANÁLISIS DE PREFACTIBILIDAD TÉCNICA

3.1. DEFINICIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

En servicio de Pub- Discoteca se llevarán a cabo diversos procesos claves para el funcionamiento y organización de la empresa, para que esta funcione de manera eficiente y brinde una experiencia atractiva, otorgándole valor a la empresa.

3.1.1. Administrativa

Proceso fundamental que garantiza el funcionamiento, eficacia y calidad de la empresa.

Considera tanto el cumplimiento de normativas, como capacidad, organización de horarios, control de ruido, control y supervisión de personal.

3.1.2. Abastecimiento

Gestión de compras y almacenamiento para insumos necesarios para el funcionamiento óptimo, tales como, bebidas alcohólicas y no alcohólicas.

Gestión de proveedores, negociando precios y estableciendo relaciones para garantizar la calidad y disponibilidad de productos.

3.1.3. Operaciones

Proceso enfocado en el servicio que otorga el pub-discoteca, mediante la preparación de bebidas, servicio en mesa y barra, experiencia del cliente mediante la rapidez y calidad del servicio, música, iluminación, decoración.

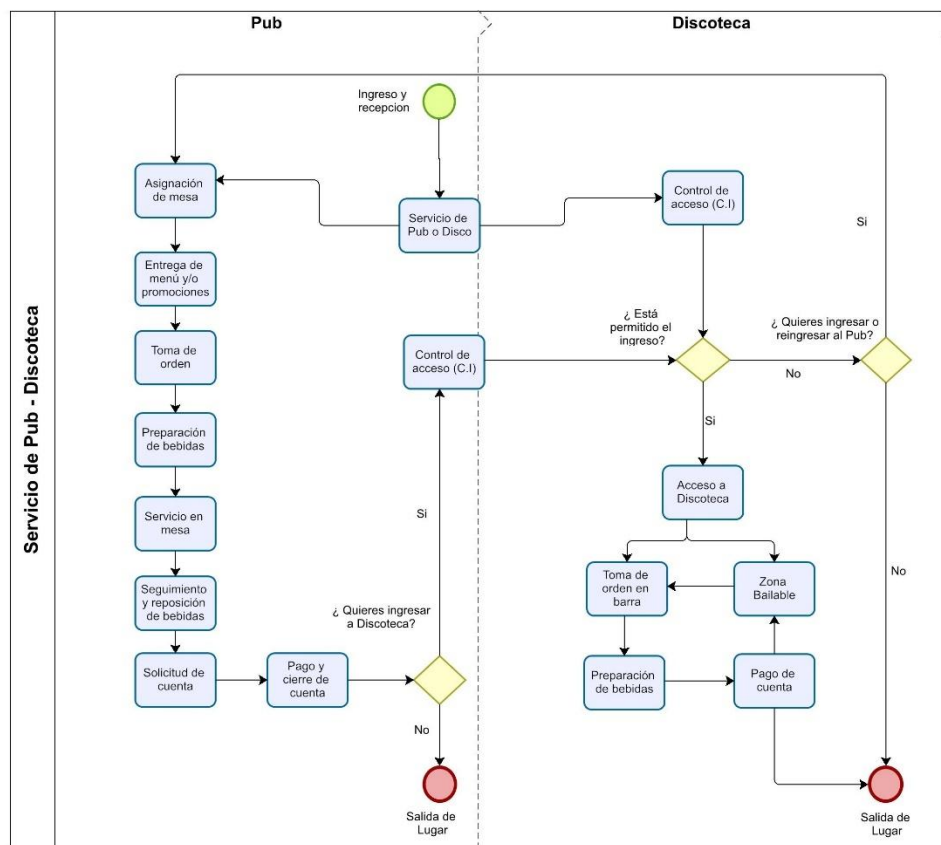
3.1.4. Servicio al cliente

Proceso que considera recopilación de opiniones, mantenimiento de redes sociales, resolución de quejas, etc.

Gestiona la limpieza y el orden. Adicionalmente, conlleva tanto el proceso de admisión, control de entradas, verificación de edad, mediante controles de guardias capacitados capaces de manejar situaciones de riesgos y seguridad de los clientes y equipo.

3.2. DIAGRAMA DE FLUJO

El diagrama de flujo ayuda a visualizar el paso a paso del proceso principal del Pub-Discoteca, que corresponde al servicio de atención, desde el ingreso hasta la salida del cliente, los cuales están diseñados para proporcionar una experiencia fluida y satisfactoria. Lo anterior, se detalla en la figura 3.1.



Fuente: Elaboración propia, mediante Bizagi Modeler

Figura 3.1. Diagrama de flujo Servicio de Pub-discoteca

3.3. SELECCIÓN DE EQUIPOS

Para el equipamiento necesario para el óptimo funcionamiento de la empresa, se separaron los servicios en los siguientes grupos:

- Servicio de Pub y Discoteca
- Administrativo
- Operativos

3.3.1. Servicio de Pub y Discoteca

Para este grupo, se requerirá inversión de mobiliario para todo el sector, y de maquinaria principalmente para el servicio enfocado en la cocina.

3.3.1.1. Mobiliario

Para los servicios principales, se considera los siguientes mobiliarios como mínimo para el funcionamiento óptimo (ver tabla 3.1.):

Tabla 0.1. Inversión de mobiliario

Equipo	Cantidad	Costo	Costo total	Costo UF
Amplificador	1	\$393.390	\$393.390	10,39
Iluminación disco	3	\$129.990	\$389.970	10,30
Televisor disco	1	\$2.599.000	\$2.599.000	68,67
Televisor pub	3	\$990.000	\$2.970.000	78,47
Mesas	23	\$72.000	\$1.656.000	43,75
Sillas	92	\$16.990	\$1.563.080	41,30
mesa disco	3	\$80.000	\$240.000	6,34
Pisos	12	\$24.700	\$296.400	7,83
Mesa bar	6	\$76.900	\$461.400	12,19
Toldos	12	\$59.900	\$718.800	18,99
Estufa exterior	4	\$159.990	\$639.960	16,91
		Total	\$11.928.000	315,14

Fuente: Elaboración propia en base a Anexo A.

3.3.1.2. Maquinaria

La maquinaria necesaria para la operación se concentra principalmente en cocina para la elaboración y mantenimiento de bebidas, además de caja registradora para la gestión de pagos (ver tabla 3.2).

Tabla 0.2. Inversión de maquinaria

Equipo	Cantidad	Costo	Costo total	Costo UF
Refrigerador	1	\$179.990	\$179.990	4,76
Caja registradora	1	\$39.990	\$39.990	1,06
Licuada	2	\$32.990	\$65.980	1,74
Máquina para hielo	1	\$80.000	\$80.000	2,11
		Total	\$555.860	9,67

Fuente: Elaboración Propia en base a Anexo B.

3.3.2. Administrativo

Dentro del proceso administrativo se determinan equipos para el funcionamiento diario, principalmente para funciones específicas administrativas de jefe de local y contador detallados en tabla 3.3.

Tabla 0.3. Inversión para administración

Equipo	Cantidad	Costo	Costo total	Costo UF
Notebook	3	\$399.990	\$1.199.970	31,70
Pantalla	3	\$69.990	\$209.970	5,55
Escritorio + silla	2	\$60.000	\$120.000	3,17
Casilleros	1	\$147.990	\$147.990	3,91
		Total	\$1.677.930	44,33

Fuente: Elaboración propia en base a Anexo C.

3.3.3. Operativos

La inversión de operativos corresponde a los insumos a utilizar para llevar a cabo y realizar el proceso de servicio, lo cual se detalla en tabla 3.4.

Tabla 0.4. Inversión para operación

Equipo	Cantidad	Costo	Costo total	Costo UF
Vasos	50	\$1.149	\$57.450	1,52
Copas	50	\$2.800	\$140.000	3,70
Bandejas	6	\$4.952	\$29.712	0,78
Cheleros	50	\$1.809	\$90.450	2,39
		Total	\$317.612	8,39

Fuente: Elaboración propia en base a Anexo C.

3.3.4. Resumen inversión activos

Respecto al punto 3.3 de selección de equipos, se determinaron los necesarios para el funcionamiento operativo del Pub-Discoteca, el cual se evidencia en el resumen de la tabla 3.5 a continuación:

Tabla 0.5. Resumen inversión de activos

Inversión activos por servicio	Costo UF
Servicio de Pub - Discoteca	324,81
Administrativo	44,33
Operativo	8,39
Total	377,53

Fuente: Elaboración propia; Total inversión.

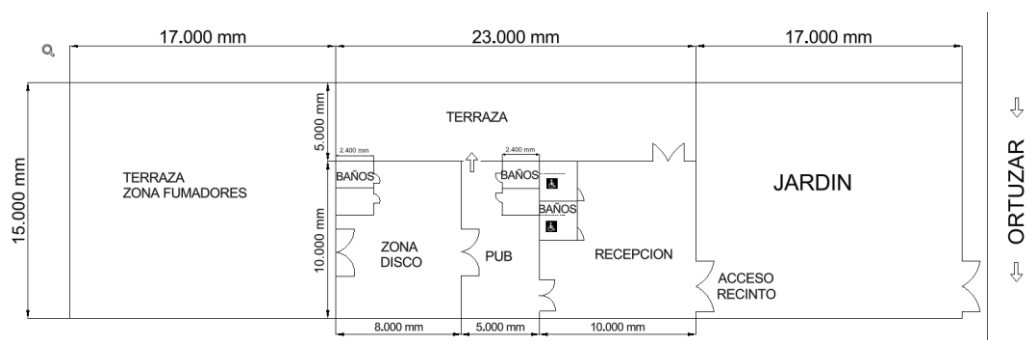
3.4. LAY- OUT

En zona centro, comuna de Melipilla, se gestionará la implementación del servicio, considerando al servicio, administración y almacenamiento.

El recinto total, constará de 855m² según, distribuidos entre zonas exteriores para terrazas, patio delantero, y zona interior para pub, discoteca, cocina, baños, etc, en donde este último, también contará con baño para discapacitados, de acuerdo a Ley 20.422 Sobre igualdad de oportunidades e inclusión social de personas con discapacidad.

La recepción contará con un mesón el cual estará un cajero y un ayudante para la distribución de mesa. Se tendrá una bodega con las materias primas e insumos, y una cocina para lavado de utensilios, junto con un bar para la preparación de bebidas.

Las medidas serán detalladas en el siguiente lay-out (ver figura 3.2.)



Fuente: Elaboración propia; Lay-out Autocad 2025

3.5.DETERMINACIÓN DE INSUMOS, PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS

Dentro de los insumos necesarios para la gestión y servicio, se consideran para áreas de administración, aseo, y operacionales, los cuales son adquiridos de manera mensual.

3.5.1. Administración

Los insumos administrativos principalmente son considerados para áreas administrativas como contador y jefe de local, para llevar a cabo sus controles y gestión correspondiente, los cuales son considerados de manera mensual (ver tabla 3.6.)

Tabla 0.6. Insumos administración

Insumos administrativos	Cantidad	Costo	Total	UF
Archivadores	2	\$2.990	\$5.980	0,16
Libro asistencia	1	\$4.490	\$4.490	0,12
Lápices pasta	12	\$200	\$2.400	0,06
Libro compra venta	2	\$1.990	\$3.980	0,11
		Total	\$16.850	0,45

Fuente: Elaboración propia, Datos Prisa 2024

3.5.2. Insumos de aseo e higiene

Para entregar un óptimo servicio de experiencia y calidad, es fundamental considerar los servicios higiénicos y el aseo del local como tal, es por esto, que se consideran diversos artículos de aseo para mantención, limpieza de espacios comunes y condiciones higiénicas para los usuarios y trabajadores de manera mensual (ver tabla 3.7.).

Tabla 0.7. Insumos de aseo e higiene

Insumos administrativos	Cantidad	Costo	Total	UF
Escobillón	2	\$2.879	\$5.758	0,15
Cloro	2	\$4.990	\$9.980	0,26
Bolsa de basura 50x70	5	\$726	\$3.630	0,10
Bolsa de basura 110 x 120	5	\$2.657	\$13.285	0,35
Papel higiénico	5	\$9.787	\$48.935	1,29
Limpia piso	5	\$2.500	\$12.500	0,33
Lavalozza	1	\$20.046	\$20.046	0,53
Desengrasante	1	\$11.041	\$11.041	0,29
Espanja	1	\$1.464	\$1.464	0,04
Paño esponja absorbente	1	\$3.176	\$3.176	0,08
Pala	2	\$1.990	\$3.980	0,11
Limpia vidrio	1	\$1.128	\$1.128	0,03
Mopa	1	\$6.670	\$6.670	0,18
Jabón líquido	1	\$19.100	\$19.100	0,50
Papel absorbente	4	\$10.897	\$43.588	1,15
		Total	\$204.281	5,40

Fuente: Elaboración propia, Datos Prisa 2024

3.5.3. Operacionales

Dentro de los insumos operacionales, se considera las bebidas no alcohólicas las cuales son para los consumidores que no consumen alcohol por preferencia (10%) como para el agregado de algunos tragos preparados, además de la variedad de bebidas alcohólicas tanto para consumo directo como para la elaboración de tragos preparados.

3.5.3.1. Bebidas no Alcohólicas

Se consideran consumos mensuales de bebidas y agua para acompañamiento de tragos preparados o consumo directo, pulpas de frutas en variedad de sabores, de igual manera para preparación de algunos tragos preparados o para elaboración de jugos naturales (ver tabla 3.8.).

Tabla 0.8. Insumos operacionales para todo público

Producto	Precio	Unidad de medida	Cantidad	Costo mensual	UF
Coca cola	\$2.990	3lt	10	\$29.900	0,79
Sprite	\$2.990	3lt	10	\$29.900	0,79
Soda	\$970	1,6 L	20	\$19.400	0,51
Pulpa de fruta	\$3.500	400 g	50	\$175.000	4,62
			Total	\$254.200	6,72

Fuente: Elaboración propia, Datos Lider.cl 2024

3.5.3.2. Bebidas Alcohólicas

El abastecimiento de variedad de bebidas alcohólicas se considera en función del orden de preferencias de consumo de bebidas y la cantidad a utilizar por trago. Según lo anterior, se define lo siguiente (ver tabla 3.9.)

Tabla 0.9. Insumos operaciones bebidas alcohólicas

Producto	Precio	Unidad de medida	Cantidad	Costo mensual	UF
Kunstman	\$29.350	24 uni/330cc	10	\$293.500	7,75
Heiniken	\$14.990	24 uni/330cc	10	\$149.900	3,96
Austral	\$28.990	24 uni/330cc	10	\$289.900	7,66
Royal	\$15.490	24uni/355cc	10	\$154.900	4,09
Mistral	\$19.370	3 un / 750 cc	10	\$193.700	5,12
Tres erres	\$4.990	750 cc	15	\$74.850	1,98
Horcon quemado	\$31.180	645 cc	15	\$467.700	12,36
Absolut	\$10.380	750cc	10	\$103.800	2,74
Ballentines	\$10.380	750 cc	10	\$103.800	2,74
Espumante	\$9.990	750cc	20	\$199.800	5,28
Gin	\$15.020	750cc	10	\$150.200	3,97
Ramazotti	\$10.380	700cc	15	\$155.700	4,11
Pisco sour	\$4.690	700cc	15	\$70.350	1,86
Aperol	\$8.990	750cc	15	\$134.850	3,56
Ron blanco	\$7.990	750cc	10	\$79.900	2,11
Tequila	\$11.490	700cc	10	\$114.900	3,04
Triple sec	\$5.690	250c	5	\$28.450	0,75
Ginebra	\$11.970	750cc	10	\$119.700	3,16
			Total	\$2.885.900	76,25

Fuente: Elaboración propia, Datos Labarra.cl 2024

3.5.4. Resumen costos insumos

Considerando los insumos mensuales para el servicio de Pub-Discoteca y los correspondientes a servicios complementarios, se resume lo siguiente (ver tabla 3.10.)

Tabla 0.10. Resumen gastos operacionales

Insumos	UF
Administrativos	0,45
Aseo	5,40
Operacionales	82,96
Total	88,80

Fuente: Elaboración propia

3.6. CONSUMO DE ENERGÍA Y SERVICIOS

Los gastos generados por consumo de energía y servicios son primordiales para evaluar el proyecto de manera precisa, complementando la determinación de viabilidad financiera.

Dentro de los gastos de energía, la electricidad será un consumo determinante, ya que es fundamental para entrega de servicio, siendo requerida en iluminación, sonido, etc.

Teniendo en cuenta el costo Kw/h de empresa de energía “Enel” dentro de la comuna, y el consumo básico que se tendrá, se proyecta la siguiente (tabla 3.11.):

Tabla 0.11. Proyección de consumo y gasto eléctrico mensual

Consumo energía	Cant.	Consumo x día (Kw/h)	Consumo x mes (Kw/h)	Precio	Total (\$)	Total (UF)
Iluminación	30	15	300	\$ 126,891	\$ 38.067	1,01
Notebook	2	5	100	\$ 126,891	\$ 12.689	0,34
Aire acondicionado	4	16	320	\$ 126,891	\$ 40.605	1,07
Refrigerador	1	38	760	\$ 126,891	\$ 96.437	2,55
Televisores	4	44	880	\$ 126,891	\$ 111.664	2,95
				Total	\$ 299.463	7,91

Fuente: Elaboración propia

Respecto al consumo de agua, es determinante para el valor agregado del lugar ya que es utilizado para el servicio de baños y cocina. Para lo anterior, se consideraron los precios de empresa “Aguas Andinas” en función de los consumos por día, se proyecta lo siguiente (ver tabla 3.12).

Tabla 0.12. Proyección de consumo de agua mensual

Consumo de agua	Cant.	Consumo litros/ día	Consumo litros / mes	Precio	Total (\$)	Total (UF)
Baños	6	9	180	\$ 885	\$ 159.300	4,21
Cocina	1	0,5	10	\$ 885	\$ 8.850	0,23
				Total	\$ 168.150	4,44

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente, se consideraron servicios extras, tales como el internet en empresa de la comuna, y seguro contra incendio y catástrofes, según la siguiente tabla 3.13.:

Tabla 0.13. Proyección de otros servicios mensual

Servicio	Cant.	Precio	Total (UF)
Internet	1	\$ 24.990	0,66
Seguros	1	\$ 24.245	0,64
Total		\$ 49.235	1,30

Fuente: Elaboración propia

En resumen, mensualmente se estima un gasto de 17,86 UF para el funcionamiento de los servicios básicos del Pub-Discoteca (detalle tabla 3.14.).

Tabla 0.14. Resumen gastos mensuales

Servicio	Valor UF
Luz	7,91
Agua	8,65
Otros	1,30
Total	17,86

Fuente: Elaboración propia

3.7. PROGRAMA DE TRABAJO Y TURNOS

El horario de atención será según día de la semana:

- Martes a jueves: 18:00 – 23:00
- Viernes y sábado: 18:00 – 05:00

3.8. PERSONAL DE OPERACIONES; CARGOS, PERFILES Y SUELDOS

Para el óptimo funcionamiento del servicio, se contará con personal capacitado para tareas claves, para asegurar la organización, distribución, planificación y gestión de todo el proceso.

Tabla 0.15. Personal de Operaciones

Cargo	Perfil	Sueldo bruto	Cantidad	Total	UF
Jefe del local	Técnico en administración de empresas	\$800.000	1	\$ 800.000	21,14
Contador	Técnico Contador	\$700.000	1	\$ 700.000	18,49
Cajero	Educación superior completa	\$400.000	1	\$ 400.000	10,57
Guardias	Educación superior completa, Curso OS10	\$400.000	3	\$ 1.200.000	31,70
Auxiliar aseo	Educación superior completa	\$370.000	2	\$ 740.000	19,55
Garzones	Educación superior completa	\$400.000	4	\$ 1.600.000	42,27
Barman	Cursos de coctelería	\$400.000	2	\$ 800.000	21,14
Dj	Curso especializado	\$450.000	1	\$ 450.000	11,89
Ayudantes	Educación superior completa	\$400.000	2	\$ 800.000	21,14
			Total	\$7.490.000	197,89

Fuente: Elaboración propia; en base a datos de Salarios Laborum 2024.

3.9. INVERSIONES DE EQUIPO Y EDIFICACIÓN

3.9.1. Equipos e instrumentos de trabajo

Para el funcionamiento óptimo del servicio, se determinaron y detallaron en el punto 3.3 de presente capítulo, donde se especifica características, montos y cantidades correspondientes a cada uno.

3.9.2. Remodelación

Servicio de pub-discoteca estará ubicado en una casa comercial previamente utilizada para fines de este tipo, por lo que la remodelación solo se enfocará en ambientación de Discoteca, la que cual constará del aislamiento acústico, mediante una lámina de lana acústica, además de instalación de luminaria. Para el funcionamiento, es necesario la instalación de muebles, maquinaria y artefactos.

Tabla 0.16. Remodelación

Ítem	Cantidad	Precio / m ²	Total	UF
Aislamiento	80	\$13.125	\$1.050.000	27,74
Mano de obra	3	\$720	\$172.800	4,57
		Total	\$1.222.800	32,31

Fuente: Elaboración propia

3.9.3. Vestimenta del personal

Al personal participante del servicio, se le entregarán uniformes, considerando los días de la semana junto con clasificación y riesgo que conllevan sus funciones, tales como mandril, poleras, zapatos de seguridad, etc. Para lo anterior, se dispondrá de lo siguiente:

Tabla 0.17. Vestimenta de trabajo

Insumo	Cantidad	Precio / unidad	Total	UF
Poleras	65	\$ 8.950	\$ 581.750	15,37
Pantalón	35	\$ 10.100	\$ 353.500	9,34
Zapatos seguridad	6	\$ 39.990	\$ 239.940	6,34
Mandril	20	\$ 5.990	\$ 119.800	3,17
		Total	\$ 1.294.990	34,21

Fuente: Elaboración propia en base a cotización Anexo E

3.10. INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

Esta inversión constituye el conjunto de activos para la operación de un proyecto durante un periodo de tiempo determinado. El método de déficit máximo acumulado, el cual será el considerado para fines de este proyecto, es utilizado para cuantificar en un periodo de 12 meses los flujos de ingresos y egresos proyectados, determinando su cantidad como el equivalente al déficit máximo acumulado, el cual corresponderá al saldo acumulado negativo mayor presente durante este periodo de evaluación. Para el servicio de Pub-discoteca, este valor corresponde a 692,55 UF, detectado en el mes 6, por lo que este valor corresponderá a la inversión que deberá utilizarse para el capital de trabajo de manera de poder financiar la operación del proyecto (tabla 3.18.).

Tabla 0.18. Inversión de capital, Déficit máximo acumulado

Ítem / periodo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingreso promedio	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19
Demanda	0	0	226	226	259	226	388	291	324	453	453	388
Total ingresos	0,00	0,00	269,48	269,48	307,97	269,48	461,96	346,47	384,97	538,95	538,95	461,96
Arriendo	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00
Remuneraciones	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89	197,89
Total, costos fijos	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89
Operacionales	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80	88,80
Servicios básicos	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86	17,86
Total, costos variables	53,33	53,33	53,33	53,33	60,95	53,33	91,43	68,57	76,19	106,67	106,67	91,43
Total, egresos	-300,22	-300,22	-300,22	-300,22	-307,84	-300,22	-338,32	-315,46	-323,08	-353,56	-353,56	-338,32
Saldo	-300,22	-300,22	-30,75	-30,75	0,13	-30,75	123,64	31,01	61,89	185,40	185,40	123,64
Saldo acumulado	-300,22	-600,44	-631,19	-661,93	-661,80	-692,55	-568,91	-537,90	-476,01	-290,61	-105,22	18,42

Fuente: Elaboración propia;

La demanda, fue estimada en función de la demanda futura anual, y fue distribuida porcentualmente para todos los meses, en función de la estacionalidad para este tipo de negocios. Según estudios realizados por departamentos y estadísticas de Sernatur en 2023, la demanda fluctúa entre demanda alta en épocas de calor, vacaciones, festividades, y demanda baja en temporadas más frías. Dado que Melipilla, se encuentra en hemisferio sur, la demanda alta se concentrará de diciembre a febrero por vacaciones, y en septiembre por celebración de festividades del país. La fluctuación de demanda por estacionalidad está dada por la siguiente tabla (ver tabla 3.19.), en la cual se consideraron los datos de nivel de demanda referenciados por Sernatur en informe Barómetro del turismo en 2023, en donde el turismo puede estar relacionado directamente con la recreación, y el porcentaje de participación se estimó con rangos de: Alta (sobre 10%), Moderada (entre 7 y 9%) y baja (menor a 7%).

Tabla 0.19. Determinación de participación según mes y nivel de demanda

Mes	Nivel de Demanda	Porcentaje Estimado de Participación Anual (%)	Motivos
Enero	Alta	11%	Verano, vacaciones, temporada alta para turismo.
Febrero	Alta	10%	Verano, vacaciones, alta demanda de ocio.
Marzo	Moderada	8%	Fin de vacaciones, retorno a clases y trabajo.
Abril	Moderada a Baja	7%	Baja en turismo, Semana Santa incrementa levemente.
Mayo	Baja	6%	Mes sin festividades importantes, menor afluencia.
Junio	Baja	6%	Mes de invierno, baja afluencia en zonas frías
Julio	Baja	7%	Vacaciones de invierno.
Agosto	Baja	6%	Mes sin festividades, invierno afecta la asistencia
Septiembre	Alta	10%	Fiestas Patrias en Chile, alto nivel de demanda
Octubre	Moderada	8%	Halloween a fin de mes impulsa la demanda
Noviembre	Baja a Moderada	7%	Mes sin festividades importantes, menor asistencia
Diciembre	Alta	14%	Navidad, Año Nuevo, vacaciones de verano empiezan

Fuente: Elaboración propia

Respecto al ingreso promedio, se consideraron los resultados de encuesta para el consumo promedio por persona de vasos y precios definidos, obteniendo que lo siguiente (ver tabla 3.20.):

Tabla 0.20. Ingreso promedio

Servicio	UF
Pub	0,48
Disco	0,71
Total	1,19

Fuente: Elaboración propia

3.11. COSTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA

Estos corresponden a los costos iniciales del proyecto y los que solo se desembolsan una única vez. Para esto, se consideran lo siguiente (ver tabla 3.21.)

Tabla 0.21. Costos de instalación y puesta en marcha

Ítem	UF
Mes de garantía	49,00
Trámites notariales	11,09
Remodelación y vestimenta	66,52
Marketing	13,21
Total	139,82

Fuente: Elaboración propia

3.12. COSTOS IMPREVISTOS

Estos costos corresponden a los gastos no planificados que surgen durante la ejecución de un proyecto. Estos, no están considerados dentro del presupuesto, ya que están relacionados con situaciones inesperadas o cambios en el proyecto. Corresponden a un porcentaje sobre el total de la inversión, y se consideran para afrontar y contrarrestar contingencias, que en un servicio de pub-disco, pueden ser; daños en equipos de altavoces, gastos relacionados a permisos o sanciones, contratación de personal por eventos especiales, etc. Para fines de este proyecto, se considerará un 10%, considerando las características del negocio y los riesgos inherentes en la industria.

3.13. TABLA RESUMEN E INVERSIÓN INICIAL

Respecto a todo el desarrollo del capítulo 3, y los análisis realizados, se determina la siguiente inversión total (ver tabla 3.22.)

Tabla 0.22. Resumen inversión

Ítem	UF
Activos	377,53
Puesta en marcha	139,82
Capital de trabajo	692,55
Imprevistos (10%)	120,99
Total inversión	1330,89

Fuente: Elaboración propia;

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

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

Para evaluar el proyecto, es fundamental realizar un análisis de prefactibilidad en distintas áreas, incluyendo administrativa, legal, societaria, entre otras. Esto, permite determinar la viabilidad de proyecto, asegurando que se cumplan los requisitos legales previo a la inversión.

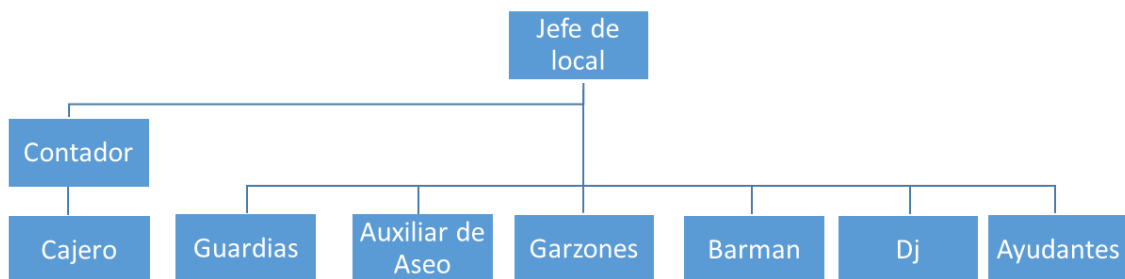
4.1. ADMINISTRATIVA

4.1.1. Personal

Dado que se quiere tener una diferenciación del servicio, con valor agregado a las distintas partes del proceso, es fundamental contar con personal capacitado y certificado para las diversas tareas claves dentro del sistema, llevando a cabo el servicio de la menor manera, otorgándole la experiencia esperada al cliente.

4.1.2. Estructura Organizacional

La estructura organizacional, estará determinará en función de los cargos, y responsabilidades de cada trabajador del servicio, el cual está determinado en función del siguiente organigrama (ver figura 4.1.):



Fuente: Elaboración propia.
Figura 4.1. Organigrama empresa

4.1.3. Sistema de información administrativos

Para la gestión y almacenamiento de la información administrativa, serán llevados a través de excel principalmente, a excepción de libros compra venta y asistencia.

Para el resto de las actividades, se tendrá control de información tales como, inventario, planillas de pago, control de proveedores, entre otras. Adicionalmente, se tendrá registro físico de boletas y facturas de compra y pagos de servicios, además de contratos.

4.1.4. Personal administrativo, cargos, perfiles y sueldos

Para los integrantes y responsables del servicio, como se detalló en tabla 3.15, se contará con 17 personas, distribuidas en función de sus tareas y perfiles.

Dentro de esto, se puede complementar como principales funciones:

- Jefe de local: Velará por el correcto funcionamiento del día a día, aportando en la planificación táctica y estratégica, además de la responsabilidad del cumplimiento de objetivos, controlando las actividades del local.
- Contador: Encargado del balance económico, control de remuneraciones y flujos de dinero.
- Cajero: Deberá almacenar el dinero recaudado y gestionará pagos de los distintos servicios, cuadrando caja una vez cerrado el local.
- Guardias: Velarán por seguridad del recinto, evitarán problemas que involucren la integridad física de los clientes y trabajadores, tendrán control de ingreso para discoteca, mediante carnet de identidad, y regularán salidas en caso de emergencia.
- Auxiliar de aseo: Velarán por la limpieza de los baños, y espacios del pub-discoteca a lo largo de la jornada de servicio.
- Garzones: Encargados de ofrecer una atención personalizada a los clientes, tomando el pedido y entregándolos en su mesa, además de preocuparse del pago y satisfacción del cliente durante el servicio.
- Barman: Preparará los tragos, preocupándose que estén al nivel esperado del cliente.
- Dj encargado de generar un ambiente musical con ambiente para el gusto de los clientes, enfocado en la diferenciación y/o caracterización del día.
- Ayudantes, Soporte para garzones, limpieza de insumos, entrega de insumos para la operación en el día.

4.2. LEGAL

El marco legal de un proyecto como el de creación y operación de un pub-discoteca comprende el conjunto de disposiciones normativas que regulan sus actividades, estableciendo los límites y requisitos necesarios para garantizar su funcionamiento. Este marco incluye leyes, regulaciones, licencias y normativas específicas que aseguran el cumplimiento legal, protegen los derechos de las partes involucradas y minimizan riesgos legales o administrativos.

4.2.1. Marco legal vigente Nacional

En Chile, garantizar la legalidad y el buen funcionamiento de un negocio, como un pub-discoteca, implica cumplir con un conjunto de requisitos legales y normativos. Estos requisitos son esenciales para operar dentro del marco regulatorio, prevenir sanciones y establecer un

funcionamiento adecuado en conformidad con las autoridades. A continuación, se describen los aspectos clave que generalmente aplican:

- Patentes comerciales.
- Patente de alcoholes
- Permisos Sanitarios emitidos por la Seremi de Salud.
- Cumplimiento normativo de leyes laborales
- Registro en el Servicio de Impuestos Internos (SII) para operar como contribuyente formal.
- Regulación ambiental

4.2.2. Aspectos legales del giro del proyecto

Dentro de los requisitos fundamentales para la operación y funcionamiento legal se tienen lo siguiente:

4.2.2.1. Inicio de actividades

Este proceso se realiza ante el Servicio de Impuestos internos, el cual, es esencial para formalizar legalmente un negocio y cumplir con las obligaciones tributarias. Este trámite incluye los siguientes pasos claves:

Declaración de inicio de actividades, mediante formulario 4415 “Inscripción al rol único tributario y/o declaración jurada de inicio de actividades”.

4.2.2.2. Inscripción y obtención del número del Rut (Rol único tributario).

Para obtención de Rut, se realiza trámite en línea, autenticando el representante o socio. Se deberá disponer de los siguientes documentos:

- Acreditación publicación diario oficial
- Documento original de la escritura o registro de comercio.
- Acreditación de domicilio

4.2.2.3. Inicio de actividades e inscripción de Rut.

Al disponer del Rut, se debe realizar inicio de actividades de SII. Esto, se realiza mediante página, trámites en línea.

4.2.2.4. Patente comercial

Para el acceso a patentes, se requerirá la autorización del Seremi de Salud, ya que el servicio corresponde expendio de alimentos perecibles, para el cual, hay que acudir a la oficina regional.

La patente comercial es dirigida para personas naturales y/o jurídicas constituidas legalmente que deseen establecer una actividad comercial dentro de la comuna. Se debe acudir a las dependencias de la municipalidad, específicamente al departamento de Rentas, lugar donde será atendido en los módulos dispuestos para este efecto.

4.2.2.5. Patente de alcoholes.

Está dirigida a todas las personas naturales y/o jurídicas constituidas legalmente, que deseen expendir, consumir o mantener bebidas alcohólicas para su comercialización. Las etapas para la obtención es ingresar formulario con antecedentes, cancelar los derechos correspondientes y finalmente retirar la patente de alcohol.

Según la ley de alcoholes 19.250, la patente de alcoholes se clasifica en diferentes tipos, cada una con valores diferentes. Según el tipo del proyecto, la clase y el giro que se encontrarían involucrados sería:

- (C) Restaurantes diurnos o nocturnos: Con expendio de bebidas alcohólicas a los clientes que concurran a ingerir alimentos preparados.
- (E) Cantinas, Bares, Pubs y Tabernas: Con expendio de bebidas alcohólicas y venta de comida rápida.
- (O) Salones de Baile o Discotecas: Establecimientos con expendio de bebidas alcohólicas para ser consumidas en el mismo recinto, con pista de baile y música envasada o en vivo.

4.2.2.6. Derechos municipales

Corresponden a montos que se deben pagar para garantizar el cumplimiento de las normativas locales y el funcionamiento legal de un negocio. Para determinar los valores exactos que aplican a la comuna, se debe realizar una solicitud en Municipalidad, considerando los siguientes documentos:

- Certificado de zonificación.
- Resolución Sanitaria
- Declaración de capital inicial
- Documentos relacionados con inmueble.

En función de lo anterior, se determinará la tarifa a pagar anualmente.

4.2.2.7. Informe sanitario

Como se mencionó anteriormente, para el funcionamiento del servicio, se requerirá el informe sanitario otorgado por Seremi de salud, que acredita que el lugar cuenta con las condiciones de seguridad mínimas para funcionar, en función de las exigencias sanitarias, ambientales y de prevención de riesgos asociadas a las actividades desarrolladas.

Para el trámite, se requiere una serie de documentos, tales como:

- Plano general de la instalación

- Características de la construcción
- Procesos y actividades
- Abastecimiento de servicios básicos de agua potable.
- Informe de uso de suelos
- Otros que se requieran según corresponda.

4.2.3. Incentivos

Durante el inicio de desarrollo del proyecto, no se considerarán incentivos para los trabajadores, solo se registrará por las normativas legales de los contratos de trabajo. A medida que la operación continúe, se evaluarán en función del desarrollo, mediante bonos o aguinaldos.

4.2.4. Aspectos laborales.

Estos abarcan normativas legales y prácticas relacionadas con la contratación, administración y gestión de trabajadores. Esto, se encuentra sujeto al Código del trabajo, el que considera aspectos como: contratación, condiciones laborales, cumplimiento de jornada laboral, pago de remuneraciones, etc.

4.2.5. Costos asociados al cumplimiento de la legislación vigente.

Como costos asociados al cumplimiento legal, se consideran proceso de creación y constitución de la sociedad, trámites legales antes descritos, obligaciones legales en función de los trabajadores, etc.

4.3. SOCIETARIA

4.3.1. Relación entre los inversionistas

La constitución de una sociedad es un paso esencial en la creación de una empresa, ya que permite a una o varias personas estructurar su negocio mediante la definición de aspectos clave. Entre estos se incluye la determinación del objeto social, que especifica la actividad principal de la sociedad, así como la identificación del capital social, que detalla los aportes de cada socio y su participación en el mismo. También abarca la asignación de roles, derechos y responsabilidades de los socios, estableciendo las bases para su funcionamiento, operación y toma de decisiones. Este proceso proporciona un marco legal que regula la relación entre los socios y delimita las responsabilidades en el marco de las normativas vigentes, facilitando un funcionamiento ordenado y transparente.

4.3.2. Estructura Societaria.

Para fines de este proyecto, se considerará la estructura societaria de Sociedad individual de Responsabilidad Limitada, la cual permite a una persona natural actuar como única propietaria de una empresa, pero con una separación legal entre su patrimonio personal y el de la empresa.

4.3.3. Estimación del gasto para dar forma a estructura societaria.

Para formar la estructura societaria, se consideran los siguientes trámites y los valores correspondientes para esto (ver tabla 4.1.)

Tabla 0.1. Gasto estructura societaria

Trámites notariales	Costo UF
Patente alcoholes	3,50
Patente comercial	6,01
Legalización escritura	0,26
Inscripción	1,32
Total	11,09

Fuente: Elaboración propia en base a información SII.

4.4. TRIBUTARIA

4.4.1. Sistema tributario y mecanismo de determinación del gasto en impuesto

El sistema tributario en Chile es un conjunto de normas y procedimientos establecidos para regular la recaudación de impuestos y garantizar que el Estado disponga de los recursos necesarios para financiar el gasto público. Su estructura busca que los contribuyentes, tanto personas naturales como jurídicas, aporten al fisco de acuerdo con su capacidad económica y las actividades que desarrollan.

Entre estos, encontramos diversos impuestos, pero los más importantes corresponden a los siguientes:

- Impuesto a la renta: Esta grava los ingresos o utilidades obtenidas por personas naturales, jurídicas y otras entidades durante un periodo fiscal determinado. Para las empresas, se aplica sobre sus utilidades netas, es decir, sobre los ingresos que resultan de reducir los costos y gastos asociados a la operación, mediante una tasa estándar de 27%.
- Impuesto al valor agregado (IVA): Este es un impuesto indirecto que grava el consumo de bienes y servicios, el cual se aplica a todo el proceso de producción y distribución de un bien y servicio, pero donde el costo final recae sobre el consumidor. Este en Chile,

tiene una tasa estándar del 19%, el que es aplicable sobre el precio de venta de la mayoría de los bienes y servicios, lo que significa que un consumidor cuando adquiere un producto debe pagar un 19% adicional al valor base de la transacción. Este, es un impuesto indirecto, puesto que no es percibido directamente de los ingresos de una persona, si no, sobre el consumo.

4.5. FINANCIERA

En el análisis financiero de un proyecto, es fundamental evaluar las diversas fuentes de financiamiento disponibles para asegurar su viabilidad económica y garantizar su ejecución efectiva. Este análisis abarca tanto los recursos propios como las opciones de financiamiento externo.

4.5.1. Fuentes de financiamiento externas.

Para el proyecto, se considerarán 4 diferentes formas de financiamiento, las cuales se consideran recursos propios o de externos. Estos financiamientos son:

- Proyecto puro.
- Proyecto 25% financiamiento externo.
- Proyecto 50% financiamiento externo
- Proyecto 75% financiamiento externo.

4.5.2. Inversionistas

Los inversionistas desempeñan un papel fundamental en el éxito y desarrollo de cualquier proyecto, ya que su inyección de capital no solo permite el inicio de las operaciones, sino que también proporciona la solvencia financiera necesaria para el crecimiento y sostenibilidad de este. En el caso de un proyecto de pub-disco, los inversionistas serían las personas o entidades interesadas en adquirir o financiar el proyecto con el objetivo de obtener beneficios rentables a largo plazo.

4.5.2.1. Instituciones crediticias.

Las instituciones crediticias son entidades financieras que ofrecen una variedad de servicios financieros, incluyendo el otorgamiento de créditos, préstamos, tarjetas de crédito, y otros productos destinados a satisfacer las necesidades de financiamiento tanto de individuos como de empresas. Estas instituciones están reguladas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), que supervisa su funcionamiento y asegura que operen dentro del marco legal del país.

En Chile, las principales son:

- Bancos
- Instituciones financieras no bancarias
- Compañías de seguros

- Cajas de compensación
- Entidades microfinancieras

Para el proyecto, se solicitará un préstamo a una institución bancaria, donde se considerará dependiendo del monto, plazo y tasa de interés estipulada.

4.5.2.2. Leasing

El leasing financiero es una modalidad de arrendamiento en la que una empresa o individuo (arrendatario) alquila un bien de uso, como maquinaria, equipos, vehículos o inmuebles, a una entidad financiera o empresa especializada (arrendador) por un período determinado. A lo largo del contrato de leasing financiero, el arrendatario paga una serie de cuotas periódicas, que en su mayoría cubren el costo total del bien más los intereses y otros cargos adicionales.

Para este proyecto, no se considera un leasing, puesto que no involucra elevados montos de inversión de activos, ni maquinaria.

4.5.2.3. Costos financieros

El costo de financiamiento es el total de los gastos asociados con la obtención de fondos para un proyecto, ya sea mediante deuda (préstamos, bonos) o capital (inversión de accionistas o socios). Este costo representa la carga financiera que debe asumir la empresa o individuo al acceder a recursos externos o internos para financiar sus actividades, y se expresa generalmente como una tasa de interés o un porcentaje que refleja el costo de obtener ese dinero a lo largo del tiempo.

Para financiamiento del proyecto, se escogerá un crédito en Banco de Chile, el cual está orientada a empresas. Este crédito, tiene una tasa fija en UF, con plazo hasta 60 meses y una tasa de interés anual de 6%.

4.6. AMBIENTAL

Para el análisis ambiental se requiere una evaluación de factores que impactan al entorno, considerando tanto los factores indirectos como directos que se pueden generar.

En este contexto, es esencial tener en cuenta no solo el cumplimiento con la normativa legal vigente, sino también la adopción de medidas proactivas que minimicen el impacto ambiental y fomenten una operación más sostenible.

Estas acciones no solo favorecerán el entorno, sino que también contribuirán a la optimización del funcionamiento del establecimiento y al aumento de la satisfacción del cliente, ya que la conciencia ambiental está cada vez más vinculada a las expectativas de los consumidores.

4.6.1. Impacto en el medio ambiente.

4.6.1.1. Ruido

El impacto acústico es uno de los principales desafíos en el diseño y operación de espacios de entretenimiento como bares y discotecas. En este caso, el principal origen de ruido será la música ambiental del pub, particularmente en las terrazas, mientras que la discoteca estará diseñada con aislamiento acústico para minimizar la propagación de ruidos hacia las áreas circundantes. Para el control y prevención del ruido, se seguirá estrictamente el Decreto Exento N° 382, de la Municipalidad de Melipilla, el cual regula los niveles de ruido permitidos en la comuna, asegurando el cumplimiento de las normativas vigentes para prevenir molestias a la comunidad. Adicionalmente, se implementarán medidas de monitoreo continuo de los niveles de sonido en las zonas críticas, con el objetivo de ajustarlos en tiempo real, garantizando que no se superen los límites establecidos.

4.6.1.2. Residuos

El establecimiento, al ser una empresa de servicio, generará residuos tanto de tipo común (basura orgánica, residuos de oficina) como de naturaleza reciclable, como botellas de vidrio o plástico. La gestión adecuada de estos residuos es fundamental para minimizar el impacto ambiental. En este sentido, la empresa se compromete a cumplir con la Ley N° 20.920, que establece la Responsabilidad Extendida del Productor (REP) y regula el reciclaje y disposición de residuos. Se habilitarán puntos de reciclaje claramente identificados dentro del local, y se establecerá un sistema de clasificación de residuos que permita su disposición correcta y eficiente. Además, la recolección de estos materiales será coordinada con el servicio municipal de la comuna de Melipilla, garantizando que los residuos sean gestionados de acuerdo con las normativas locales.

De manera adicional, se fomentará el uso de materiales reciclables en el diseño y las operaciones del local, lo que incluye la preferencia por envases reutilizables o biodegradables y la implementación de procesos de reducción de residuos en la cadena de producción del establecimiento. Se promoverá también la educación ambiental tanto al personal como a los clientes, incentivando prácticas responsables, como el uso de productos reutilizables y la correcta disposición de residuos.

4.6.1.3. Contaminación lumínica

El establecimiento, al ser una empresa de servicio, generará residuos tanto de tipo común (basura orgánica, residuos de oficina) como de naturaleza reciclable, como botellas de vidrio o plástico. La gestión adecuada de estos residuos es fundamental para minimizar el impacto ambiental. En este sentido, la empresa se compromete a cumplir con la Ley N° 20.920, que

establece la Responsabilidad Extendida del Productor (REP) y regula el reciclaje y disposición de residuos. Se habilitarán puntos de reciclaje claramente identificados dentro del local, y se establecerá un sistema de clasificación de residuos que permita su disposición correcta y eficiente. Además, la recolección de estos materiales será coordinada con el servicio municipal de la comuna de Melipilla, garantizando que los residuos sean gestionados de acuerdo con las normativas locales.

De manera adicional, se fomentará el uso de materiales reciclables en el diseño y las operaciones del local, lo que incluye la preferencia por envases reutilizables o biodegradables y la implementación de procesos de reducción de residuos en la cadena de producción del establecimiento. Se promoverá también la educación ambiental tanto al personal como a los clientes, incentivando prácticas responsables, como el uso de productos reutilizables y la correcta disposición de residuos.

CAPÍTULO 5: EVALUACIÓN ECONÓMICA

5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica es un pilar fundamental para determinar la viabilidad y sustentabilidad de cualquier proyecto. En este capítulo, se realizará un análisis exhaustivo de los factores económicos que intervienen en el desarrollo del proyecto, con el objetivo de evaluar su rentabilidad y factibilidad financiera.

Para ello, se emplearán indicadores económicos clave, como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI). Estos indicadores permitirán cuantificar y analizar la relación entre los beneficios económicos esperados y la inversión requerida, proporcionando las bases necesarias para tomar decisiones fundamentadas respecto a la implementación del proyecto dentro del horizonte temporal establecido.

5.1. CONSIDERACIONES

5.1.1. Horizonte

El horizonte temporal del proyecto es un elemento clave y esencial para una gestión efectiva, ya que define los plazos en los que se espera alcanzar los objetivos establecidos. Su correcta definición no solo permite estructurar el proyecto de manera ordenada, sino que también asegura un control eficiente y una adaptación estratégica a lo largo de las distintas etapas de desarrollo. El horizonte para el proyecto de Pub-Discoteca es de 5 años.

5.1.2. Tasa de descuento

La tasa de descuento de un proyecto es el porcentaje que se utiliza para actualizar o descontar los flujos de caja futuros a su valor presente. Representa el costo de oportunidad del dinero, es decir, el rendimiento mínimo que los inversionistas esperan obtener para justificar su inversión en el proyecto en lugar de en otras alternativas.

Esta se calculó mediante el análisis de riesgo, detallado en el punto 5.1.7 el cual será de un 11%.

5.1.3. Moneda

La moneda a utilizar será la Unidad de Fomento (UF), el cual es un índice de reajustabilidad, calculado y autorizado por el Banco Central de Chile (Banco), para las operaciones de crédito de dinero en moneda nacional que efectúen las empresas bancarias y las cooperativas de ahorro y crédito.

El valor a considerar para fines de este proyecto, será el correspondiente al promedio de mes de septiembre de 2024, el cual equivale a \$37.949.

5.1.4. Impuestos

El Impuesto a la Renta en Chile es un tributo que grava los ingresos percibidos por personas naturales y jurídicas, sobre los ingresos que obtienen durante un periodo fiscal determinado, el cual generalmente corresponde a un año. Este impuesto está regulado por la Ley sobre Impuesto a la Renta (LIR) y es administrado por el Servicio de Impuestos Internos (SII).

Este, puede estar categorizado en primera y segunda categoría, siendo la de primera categoría la correspondiente a actividad comercial, como lo es el Pub-Discoteca. Para el año 2024, según el Servicio de Impuestos Internos, este valor corresponde a un 27% (ver tabla 5.1.)

Tabla 0.1 Impuesto a la renta

Año Tributario	Año Comercial	Tasa	Circular SII
2002	2001	15%	N° 44, 24.09.1993
2003	2002	16%	N° 95, 20.12.2001
2004	2003	16,5%	N° 95, 20.12.2001
2005 al 2011	2004 al 2010	17%	N° 95, 20.12.2001
2012 al 2014	2011 al 2013	20%	N° 63 30.09.2010, N° 48 19.10.2012
2015	2014	21%	N° 52, 10.10.2014
2016	2015	22,5%	N° 52, 10.10.2014
2017	2016	24%	N° 52, 10.10.2014
2018 y sgtes.	2017 y sgtes.	25%	N° 52, 10.10.2014
2018	2017	25,5%	N° 52, 10.10.2014
2019 y sgtes.	2018 y sgtes.	27%	N° 52, 10.10.2014

Fuente: Servicio de Impuestos Internos

5.1.5. Depreciación

Se define como una pérdida contable de valor promedio anual para activos, el cual, no constituye un egreso, pero es posible restarlo de los ingresos para reducir la utilidad y los impuestos (Sapag Chain 2013). Esta pérdida de valor de un activo, puede deberse al uso, desgaste natural, paso del tiempo u obsolescencia tecnológica, y es aplicado principalmente a bienes como maquinarias, equipos, vehículos, mobiliario, etc.

Todo lo anterior, está dado según el artículo 31, n°5 de la Ley Sobre Impuesto a la renta, la que hace mención al cargo anual por depreciación como un gasto necesario para reducir la renta, detallado en Nueva tabla de vida útil de los bienes físicos de activo inmovilizado, de Servicio de Impuestos Internos.

Para el proyecto, se utilizará la depreciación acelerada, la cual consiste en el resultado de fijar los bienes físicos del activo a una vida útil equivalente a un tercio de la fijada por el Servicio de Impuestos Internos.

Según lo anterior, se detallará la depreciación de todos los activos de la empresa, considerando una reinversión en el año 5, para los activos tecnológicos que pueden presentar obsolescencia tecnológica.

Tabla 0.2. Depreciación activos

Activo	Cant.	Costo UF	VU	Dep. acelerada	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	VL	Valor residual
Licuadaora	2	1,74	1	1,74	1,74					0	0
Máquina para hielo	1	2,11	1	2,11	2,11					0	0
Vasos	50	1,52	1	1,52	1,52					0	0
Copas	50	3,70	1	3,70	3,70					0	0
Bandejas	6	0,78	1	0,78	0,78					0	0
Cheleros	50	2,39	1	2,39	2,39					0	0
Amplificador	1	10,39	2	5,20	5,20	5,20			5,20	5,20	0
Iluminación disco	3	10,30	2	5,15	5,15	5,15				0	0
Televisor disco	1	68,67	2	34,33	34,33	34,33			34,33	34,33	0
Televisor pub	3	78,47	2	39,23	39,23	39,23			39,23	39,23	0
Mesas	23	43,75	2	21,88	21,88	21,88				0	0
Sillas	92	41,30	2	20,65	20,65	20,65				0	0
Mesa disco	3	6,34	2	3,17	3,17	3,17				0	0
Pisos	12	7,83	2	3,92	3,92	3,92				0	0
Mesa bar	6	12,19	2	6,10	6,10	6,10				0	0
Toldos	12	18,99	2	9,50	9,50	9,50				0	0
Estufa exterior	4	16,91	2	8,45	8,45	8,45			8,45	8,45	0
Caja registradora	1	1,06	2	0,53	0,53	0,53				0,00	0
Notebook	3	31,70	2	15,85	15,85	15,85			15,85	15,85	0
Pantalla	3	5,55	2	2,77	2,77	2,77				0	0
Escritorio + silla	2	3,17	2	1,59	1,59	1,59				0	0
Casilleros	1	3,91	2	1,95	1,95	1,95				0	0
Refrigerador	1	4,76	3	1,59	1,59	1,59	1,59			0	0
Total				194,10	194,10	181,85	1,59	0,0	103,07	103,07	0

Fuente: Elaboración propia según depreciación SII

5.1.6. Reinversión

Según la tabla 5.2. se realizará la compra de activos para el año 5, detallados en la siguiente tabla, la cual corresponde a una inversión de 103.07 UF (ver tabla 5.3.)

Tabla 0.3 Reinversión Activos

Activo	Año 5	Año 6	VL
Amplificador	5,20	5,20	5,20
Televisor disco	34,33	34,33	34,33
Televisor pub	39,23	39,23	39,23
Estufa exterior	8,45	8,45	8,45
Notebook	15,85	15,85	15,85
Total	103,07	103,07	103,07

Fuente: Elaboración propia

5.1.7. Análisis de riesgo

El riesgo de un proyecto de inversión se define como la incertidumbre asociada a los flujos de caja reales en comparación con los flujos proyectados. Este concepto refleja la volatilidad inherente a las estimaciones financieras y la posibilidad de desviaciones respecto a lo esperado. En general, un proyecto de alto riesgo se asocia con un potencial de mayor retorno sobre los activos invertidos, lo que implica que los inversionistas están dispuestos a asumir mayores incertidumbres a cambio de recompensas más elevadas. Por otro lado, los proyectos de bajo riesgo suelen generar retornos más moderados, pero ofrecen mayor estabilidad y previsibilidad en los resultados.

- Beta (β): El Beta es un indicador clave de riesgo financiero que mide la sensibilidad de una acción, sector o activo específico frente a las fluctuaciones del mercado en general. Es una herramienta fundamental en el análisis financiero, ya que proporciona a los inversionistas y analistas una perspectiva cuantitativa sobre cómo un activo puede reaccionar ante los movimientos del mercado. Un Beta mayor a 1 indica que el activo es más volátil que el mercado promedio, mientras que un Beta menor a 1 refleja una menor sensibilidad a las variaciones del mercado. Una fuente destacada para obtener datos confiables sobre los Betas de diversos sectores económicos es el profesor Aswath Damodaran, uno de los principales referentes en el campo de las finanzas, el cual indica que para industria de Restaurante que puede aplicar el Pub-Discoteca, el beta corresponde a 1,19% (ver tabla 5.4.).

Tabla 0.4 Betas de sectores económicos

Industry Name	Number of firms	Beta	D/E Ratio	Effective Tax rate
Recreation	55	1.17	58.57%	8.26%
Reinsurance	1	0.66	42.54%	22.95%
Restaurant/Dining	64	1.19	25.73%	11.41%
Retail (Automotive)	30	1.49	57.51%	13.50%

Fuente: Multiple data services 2024

- Tasa libre de riesgo (Rf): se calculó a través de BCP a 10 promedio desde 2013 a 2023, arrojando un valor de 1,21% (ver tabla 5.5.).

Tabla 0.5. Tasa libre de riesgo

Año	Rf
2013	2,34
2014	1,54
2015	1,12
2016	1,14
2017	1,04
2018	1,17
2019	0,39
2020	-0,5
2021	0,4
2022	1,85
2023	2,87
Promedio	1,21

Fuente: Elaboración propia según datos Banco Central Chile

- Retorno esperado (R_m); se calculó en base a las variaciones anuales del IPSA, desde el año 2013 a 2023, obteniendo un valor de 4,38% (ver tabla 5.6.).

Tabla 0.6. Retorno esperado

Año	R_m
2013	-14
2014	4,1
2015	-4,4
2016	12,8
2017	34
2018	-8,3
2019	-8,5
2020	-10,5
2021	3,1
2022	22,1
2023	17,8
Promedio	4,38

Fuente: Elaboración propia según datos Banco Central Chile

Finalmente, para determinar la tasa de descuento se utilizará la siguiente fórmula:

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

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos; Sapag Chain 2013
Ecuación 5.1. Tasa de descuento

Según lo anterior, se tendrá una tasa de descuento de 4,9%, sin embargo, dado que da un valor muy bajo, se considerará un método alternativo según la siguiente ecuación:

$$R = R_f + \text{Prima de riesgo}$$

Fuente: Preparación y Evaluación de Proyectos; Sapag Chain 2013
Ecuación 5.2. Tasa de descuento alternativa

La prima de riesgo se obtiene de la siguiente tabla (ver tabla 5.7.):

Tabla 0.7. Determinación prima de riesgo

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

Fuente: Material Evaluación de Proyecto UTFSM 2024

Considerando los criterios de la tabla, el proyecto puede presentar un nivel promedio, dado que depende de la certeza de los datos de mercado y la adaptación del modelo de negocio a las necesidades específicas de Melipilla.

En función de lo anterior, la tasa de descuento según método alternativo, se tendrá un valor de 11%.

5.1.8. Financiamiento

El proyecto, según lo establecido en el apartado correspondiente, se evaluará considerando cuatro escenarios de flujo de caja distintos. El primero contempla una ejecución sin financiamiento externo, mientras que los tres restantes incluyen financiamiento a largo plazo en proporciones del 25%, 50% y 75% del monto total requerido. Para los escenarios con financiamiento, se ha definido una tasa de interés fija del 6%, proporcionada por el Banco de Chile.

En función de estos supuestos, se elaboraron tablas de amortización específicas para cada nivel de financiamiento, detallando la estructura de pagos del crédito, que incluye la distribución entre capital e intereses durante el horizonte del proyecto. Para esto, se determinará valor cuota para cada financiamiento dado por la siguiente ecuación 5.3.:

$$C = P \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Preparación y Evaluación de Proyectos; Sapag Chain 2013
Ecuación 5.3. Valor cuota

Estas tablas permitirán analizar el impacto de cada esquema de financiamiento sobre los flujos de caja, los costos financieros asociados y la viabilidad económica general del proyecto. Este enfoque asegura una evaluación integral y facilita la toma de decisiones estratégicas respecto a las fuentes de financiamiento más adecuadas.

5.1.8.1. Tabla amortización crédito 25%

El monto total de la inversión corresponde a 1330,89 UF, por lo que el porcentaje a aplicar según financiamiento se detalla en la siguiente tabla, considerando periodo de 5 años por horizonte del proyecto e interés dado por Banco correspondiente al 6%. (ver tabla 5.8.):

Tabla 0.8. Datos crédito

Crédito 25%	
Inversión total	1330,89
Crédito	332,72
Interés	6%
Periodo	5

Fuente: Elaboración propia

Para determinación de valor cuota, se considera según ecuación dada en punto 5.1.8. obteniendo la siguiente tabla de amortización (ver tabla 5.9.):

Tabla 0.9. Amortización

Periodo	Inicial	Interés	Cuota	Amortización
1	332,72	19,96	78,99	59,02
2	273,70	16,42	78,99	62,57
3	211,13	12,67	78,99	66,32
4	144,81	8,69	78,99	70,30
5	74,52	4,47	78,99	74,52

Fuente: Elaboración propia

5.1.8.2. Tabla amortización crédito 50%

El monto total del crédito a solicitar respecto a tasa de interés y periodo se detalla en la siguiente tabla (ver tabla 5.10.):

Tabla 0.10. Datos crédito

Crédito 50%	
Inversión total	1330,89
Crédito	998,17
Interés	6%
Periodo	5

Fuente: Elaboración propia

Para determinación de valor cuota, se considera según ecuación dada en punto 5.1.8. obteniendo la siguiente tabla de amortización (ver tabla 5.11.):

Tabla 0.11. Datos crédito

Periodo	Inicial	Interés	Cuota	Amortización
1	998,17	59,89	236,96	177,07
2	821,10	49,27	236,96	187,70
3	633,40	38,00	236,96	198,96
4	434,44	26,07	236,96	210,90
5	223,55	13,41	236,96	223,55

Fuente: Elaboración propia

5.1.8.3. Tabla amortización crédito 75%

El monto total del crédito a solicitar respecto a tasa de interés otorgada por Banco y periodo se detalla en la siguiente tabla (ver tabla 5.12.):

Tabla 0.12. Datos crédito

Crédito 75%	
Inversión total	1330,89
Crédito	665,45
Interés	6%
Periodo	5

Fuente: Elaboración propia

Para determinación de valor cuota, se considera según ecuación 5.3. obteniendo la siguiente tabla de amortización (ver tabla 5.13.):

Tabla 0.13. Amortización crédito

Periodo	Inicial	Interés	Cuota	Amortización
1	665,45	39,93	157,97	118,05
2	547,40	32,84	157,97	125,13
3	422,27	25,34	157,97	132,64
4	289,63	17,38	157,97	140,60
5	149,03	8,94	157,97	149,03

Fuente: Elaboración propia

5.1.9. Ingresos y egresos

Los ingresos anuales del proyecto se calcularán considerando la proyección de la demanda futura, para el horizonte del proyecto y el precio del servicio ofrecido (ver tabla 5.14.). Este enfoque permite integrar variables clave del mercado y operativas, asegurando una estimación precisa y fundamentada de los ingresos esperados. Cabe destacar que el precio se mantuvo constante dado que no se espera una variación de la inflación durante el horizonte el proyecto.

Tabla 0.14. Ingresos anuales

Año	1	2	3	4	5
Demanda	3235	3337	3438	3539	3.641
Precio	1,19	1,19	1,19	1,19	1,19
(+) Ingresos	3.850	3.971	4.091	4.212	4.333

Fuente: Elaboración propia

En cuanto a los egresos, estos son categorizados según costos fijos y variables, en donde estos últimos tuvieron variación porcentual año a año en función de la variación de la demanda futura, la cual corresponde a un 3%. Lo anterior, está detallado en la siguiente tabla (ver tabla 5.15.).

Tabla 0.15. Egresos anuales

Año	1	2	3	4	5
Fijos	246,89	246,89	246,89	246,89	246,89
Variables	106,67	109,87	113,17	116,56	120,06
(-) Egresos	-353,56	-356,76	-360,05	-363,45	-366,94

Fuente: Elaboración propia

5.2. PROYECTO PURO

El proyecto puro se define como aquel que es financiado en su totalidad con recursos propios de la empresa, sin la intervención de financiamiento externo, como créditos bancarios o emisión de deuda. En este enfoque, no se contemplan costos asociados al pago de intereses ni amortizaciones derivadas de préstamos, lo que permite un análisis económico enfocado exclusivamente en el flujo de caja generado por la operación del proyecto. Este tipo de inversión asume que el inversionista cubrirá el 100% del capital requerido para su ejecución, eliminando el impacto de variables externas asociadas al endeudamiento y facilitando una evaluación más directa de la rentabilidad intrínseca del proyecto.

5.2.1. Flujo de caja sin financiamiento

La siguiente tabla muestra el flujo de caja para el proyecto durante todo el horizonte sin un financiamiento externo (ver tabla 5.16.)

Tabla 0.16. Flujo de caja sin financiamiento

Año	0	1	2	3	4	5
Demanda		3235	3337	3438	3539	3.641
Precio		1,19	1,19	1,19	1,19	1,19
(+) Ingresos		3.850	3.971	4.091	4.212	4.333
Fijos		246,89	246,89	246,89	246,89	246,89
Variables		106,67	109,87	113,17	116,56	120,06
(-) Egresos		-354	-357	-360	-363	-367
(=) Margen		3.496	3.614	3.731	3.849	3.966
(-) Depreciación		-194,10	-181,85	-1,59	0,00	-103,07
(+) Valor Residual						
(-) Valor Libro						-103
(-) Intereses L.P.						
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		3.302	3.432	3.730	3.849	3.760
(-) Impuestos		-892	-927	-1.007	-1.039	-1.015
(=) Utilidad después de Impuestos		2.411	2.505	2.723	2.809	2.745
(+) Depreciación		194,10	181,85	1,59	0,00	103,07
(-) Inversiones	-517,35					-103,07
(+) Valor Libro						103,97
(+) Créditos L.P.						
(+) Créditos C.P.						
(-) Costos imprevistos	-120,99					
(-) Amortizaciones de créditos L.P.						
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-692,55					692,55
(=) Flujo de Caja	-1.330,89	2.605	2.687	2.724	2.809	3.540
(=)FC Actualizado	-1.330,89	2.347	2.181	1.992	1.851	2.101
(=)FC Acumulado	-1.330,89	1.016	3.197	5.188	7.039	9.140

Fuente: Elaboración propia

5.2.1.1. Indicadores

Respecto al flujo obtenido, se obtienen los siguientes indicadores (ver tabla 5.17.):

Tabla 0.17. Indicadores flujo sin financiamiento

VAN (UF)	9.140
TIR (%)	198%
PRI (Años)	1
IVAN	6,87

Fuente: Elaboración propia

5.3. PROYECTO CON FINANCIAMIENTO

En el caso del proyecto con financiamiento externo, se analizarán tres escenarios que contemplan diferentes niveles de aporte provenientes de fuentes ajenas a la empresa. En particular, se evaluarán alternativas en las cuales el inversionista externo financie el 25%, el 50%

y el 75% de la inversión total, mientras que el porcentaje restante será cubierto con recursos propios de la empresa.

Este análisis permitirá examinar cómo los distintos grados de endeudamiento afectan el flujo de caja del proyecto, considerando aspectos como el pago de intereses y la amortización del crédito. Además, se buscará determinar la alternativa más conveniente desde el punto de vista de la rentabilidad, la sostenibilidad financiera y el impacto en los resultados a largo plazo, asegurando que el nivel de financiamiento seleccionado se ajuste a los objetivos estratégicos del proyecto.

5.3.1. Flujo de caja 25%

En la siguiente tabla 5.18. se presenta el flujo de caja alternativo con financiamiento externo del 25%.

Tabla 0.18. Flujo de caja financiamiento 25%

Año	0	1	2	3	4	5
Demanda		3235	3337	3438	3539	3.641
Precio		1,19	1,19	1,19	1,19	1,19
(+) Ingresos		3.850	3.971	4.091	4.212	4.333
Fijos		246,89	246,89	246,89	246,89	246,89
Variables		106,67	109,87	113,17	116,56	120,06
(-) Egresos		-354	-357	-360	-363	-367
(=) Margen		3.496	3.614	3.731	3.849	3.966
(-) Depreciación		-194,10	-181,85	-1,59	0,00	-103,07
(+) Valor Residual						
(-) Valor Libro						-103
(-) Intereses L.P.		-19,96	-16,42	-12,67	-8,69	-4,47
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		3.282	3.415	3.717	3.840	3.755
(-) Impuestos		-886	-922	-1.004	-1.037	-1.014
(=) Utilidad después de Impuestos		2.396	2.493	2.713	2.803	2.741
(+) Depreciación		194,10	181,85	1,59	0,00	103,07
(-) Inversiones	-517,35					-103,07
(+) Valor Libro						103,07
(+) Créditos L.P.	332,72					
(+) Créditos C.P.						
(-) Costos imprevistos	-120,99					
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-59,02	-62,57	-66,32	-70,30	-74,52
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-692,55					693
(=) Flujo de Caja	-998,17	2.531	2.613	2.649	2.733	3.462
(=)FC Actualizado	-998,17	2.280	2.120	1.937	1.800	2.055
(=)FC Acumulado	-998,17	1.282	3.402	5.339	7.139	9.194

Fuente: Elaboración propia

5.3.1.1. Indicadores

Respecto a flujo anteriormente detallado, se obtienen los siguientes indicadores (ver tabla 5.19.).

Tabla 0.19. Indicadores flujo 25%

VAN (UF)	9.194
TIR (%)	256%
PRI (Años)	1
IVAN	6,91

Fuente: Elaboración propia

5.3.2. Flujo de caja 50%

En la siguiente tabla se presenta el flujo de caja con financiamiento externo del 50% (ver tabla 5.20.):

Tabla 0.20. Flujo de caja financiamiento 50%

Año	0	1	2	3	4	5
Demanda		3235	3337	3438	3539	3.641
Precio		1,19	1,19	1,19	1,19	1,19
(+) Ingresos		3.850	3.971	4.091	4.212	4.333
Fijos		246,89	246,89	246,89	246,89	246,89
Variables		106,67	109,87	113,17	116,56	120,06
(-) Egresos		-353,56	-356,76	-360,05	-363,45	-366,94
(=) Margen		3.496	3.614	3.731	3.849	3.966
(-) Depreciación		-194,10	-181,85	-1,59	0,00	-103,07
(+) Valor Residual						
(-) Valor Libro						-103
(-) Intereses L.P.		-39,93	-32,84	-25,34	-17,38	-8,94
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		3.262	3.399	3.704	3.831	3.751
(-) Impuestos		-881	-918	-1.000	-1.034	-1.013
(=) Utilidad después de Impuestos		2.381	2.481	2.704	2.797	2.738
(+) Depreciación		194,10	181,85	1,59	0,00	103,07
(-) Inversiones	-517,35					-103,07
(+) Valor Libro						103,07
(+) Créditos L.P.	665,45					
(+) Créditos C.P.						
(-) Costos imprevistos	-120,99					
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-118,05	-125,13	-132,64	-140,60	-149,03
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-692,55					692,55
(=) Flujo de Caja	-665,45	2.457	2.538	2.573	2.656	3.385
(=)FC Actualizado	-665,45	2.214	2.060	1.881	1.750	2.009
(=)FC Acumulado	-665,45	1.548	3.608	5.490	7.239	9.248

Fuente: Elaboración propia

5.3.2.1. Indicadores

De la tabla previa, se obtiene finalmente los siguientes indicadores (ver tabla 5.21.).

Tabla 0.21. Indicadores flujo 50%

VAN (UF)	9.248
TIR (%)	372%
PRI (Años)	1
IVAN	6,95

Fuente: Elaboración propia

5.3.3. Flujo de caja 75%

Finalmente, se obtiene y presenta el flujo de caja con financiamiento externo del 75%.

Tabla 0.22. Flujo de caja financiamiento 75%

Año	0	1	2	3	4	5
Demanda		3235	3337	3438	3539	3.641
Precio		1,19	1,19	1,19	1,19	1,19
(+) Ingresos		3.850	3.971	4.091	4.212	4.333
Fijos		246,89	246,89	246,89	246,89	246,89
Variables		106,67	109,87	113,17	116,56	120,06
(-) Egresos		-354	-357	-360	-363	-367
(=) Margen		3.496	3.614	3.731	3.849	3.966
(-) Depreciación		-194,10	-181,85	-1,59	0,00	-103,07
(+) Valor Residual						
(-) Valor Libro						-103
(-) Intereses L.P.		-59,89	-49,27	-38,00	-26,07	-13,41
(-) Intereses C.P.						
(=) Utilidad antes de impuestos		3.242	3.383	3.692	3.822	3.746
(-) Impuestos		-875	-913	-997	-1.032	-1.011
(=) Utilidad después de Impuestos		2.367	2.469	2.695	2.790	2.735
(+) Depreciación		194,10	181,85	1,59	0,00	103,07
(-) Inversiones	-517,35					-103,07
(+) Valor Libro						103,07
(+) Créditos L.P.	998,17					
(+) Créditos C.P.						
(-) Costos imprevistos	-120,99					
(-) Amortizaciones de créditos L.P.		-177,07	-187,70	-198,96	-210,90	-223,55
(-) Amortizaciones de créditos C.P.						
(+/-) Capital de trabajo	-692,55					692,55
(=) Flujo de Caja	-332,72	2.384	2.463	2.498	2.580	3.307
(=)FC Actualizado	-332,72	2.148	1.999	1.826	1.699	1.962
(=)FC Acumulado	-332,72	1.815	3.814	5.640	7.340	9.302

Fuente: Elaboración propia

5.3.3.1. Indicadores

A continuación, se muestran los resultados de indicadores obtenidos en flujo (ver tabla 5.23.):

Tabla 0.23. Indicadores flujo 75%

VAN (UF)	9.302
TIR (%)	720%
PRI (Años)	1
IVAN	6,99

Fuente: Elaboración propia

5.4. Rentabilidad

Las distintas rentabilidades obtenidas tras la evaluación de las diversas alternativas de financiamiento se presentan en la tabla 5.24., lo que permite visualizar y comparar el impacto de cada opción en términos de viabilidad financiera y retorno sobre la inversión.

Tabla 0.24. Rentabilidad proyecto

Modalidad del proyecto	VAN (UF)	TIR (%)	PRI (años)	IVAN
Proyecto Puro	9.140	198%	1	6,87
Crédito 25%	9.194	256%	1	6,91
Crédito 50%	9.248	372%	1	6,95
Crédito 75%	9.302	720%	1	6,99

Fuente: Elaboración propia

Considerando lo anterior, se determina que la alternativa más conveniente corresponde al financiamiento externo, con 75% de crédito, ya que es el que entrega mayor VAN, y mayor TIR. En esta oportunidad, el valor del PRI es despreciable dado que en los 4 escenarios es el mismo valor.

5.5. Sensibilización

El análisis de sensibilización desarrolla un análisis para determinar cuan sensible es la evaluación realizada a variaciones en uno o más parámetros (Sapag Chain 2013). Estos revelan el efecto que tienen las variaciones sobre la rentabilidad de un proyecto, de esta manera, es posible proyectar hasta donde puede bajarse un precio, o subir un costo, para que el VAN se haga cero, siendo este el nivel mínimo de aprobación de un proyecto. Es por lo anterior, que se busca determinar el punto de quiebre o variabilidad máxima de una variable que resistiría el proyecto.

5.5.1. Sensibilización de ingresos

La demanda es fundamental para identificar y como las variaciones pueden afectar el desempeño y resultados del proyecto.

Se realizó una variación de la demanda, aumentando en un 15%, y disminuyendo porcentualmente hasta ver cambios significativos en los indicadores para criterio de evaluación (ver tabla 5.25.).

Tabla 0.25. Variación de demanda por año

Variación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
15%	3720	3837	3954	4070	4187
0	3235	3337	3438	3539	3641
-15%	2750	2836	2922	3009	3095
-50%	1618	1668	1719	1770	1820
-75%	809	834	860	885	910
-84%	518	534	550	566	583
-85%	485	500	516	531	546

Fuente: Elaboración propia

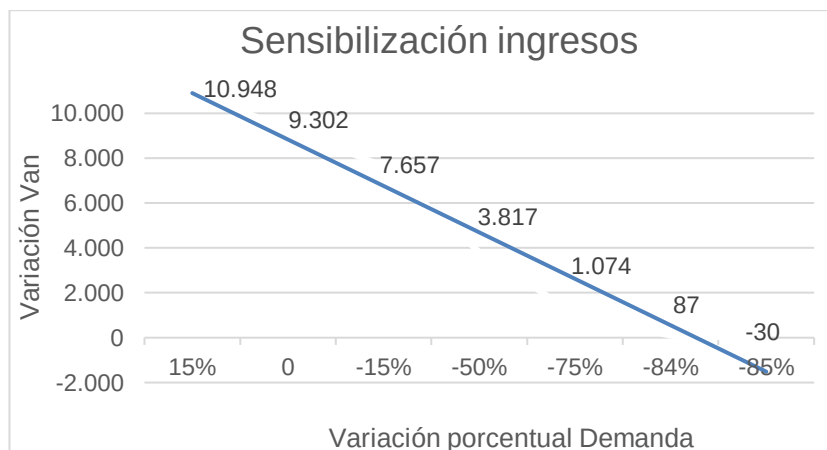
En función de esto, se obtuvo la siguiente tabla (ver tabla 5.26.).

Tabla 0.26. Análisis de variación

Variación	VAN	TIR	PRI	IVAN
15 %	10.948	846%	1	8,23
0 %	9.302	720%	1	6,99
-15 %	7.657	593%	1	5,75
-50 %	3.817	297%	1	2,87
-75 %	1.074	87%	1	0,81
-84%	87	17%	1	0,07
-85 %	-30	9%	1	-0,02

Fuente: Elaboración propia

Lo anterior, puede verse demostrado en el siguiente gráfico 5.1.



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 0.1. Sensibilización de ingresos

Respecto a lo anteriormente detallado, se concluye que la demanda puede disminuir hasta en un 84%, ya que a partir de un 85% se obtiene un VAN menor a 0, lo que indicaría que el proyecto ya no es rentable.

5.5.2. Sensibilización de egresos

Respecto a los egresos, los costos fijos, específicamente los sueldos del personal son el costo más elevado y que podría generar mayor alteración para los resultados financieros esperados, el cual, además, corresponde a un 56% de todos los costos. Es por lo anterior, que se realizaron variaciones porcentuales a los sueldos, considerando aumentos ya sea por incorporación de personal o ajustes por desempeño, obteniendo lo siguiente (ver tabla 5.27.):

Tabla 0.27. Variación sueldos por año

Variación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-15%	168	168	168	168	168
0	197	197	197	197	197
15%	228	228	228	228	228
50%	297	297	297	297	297
75%	346	346	346	346	346
90%	376	376	376	376	376

Fuente: Elaboración propia

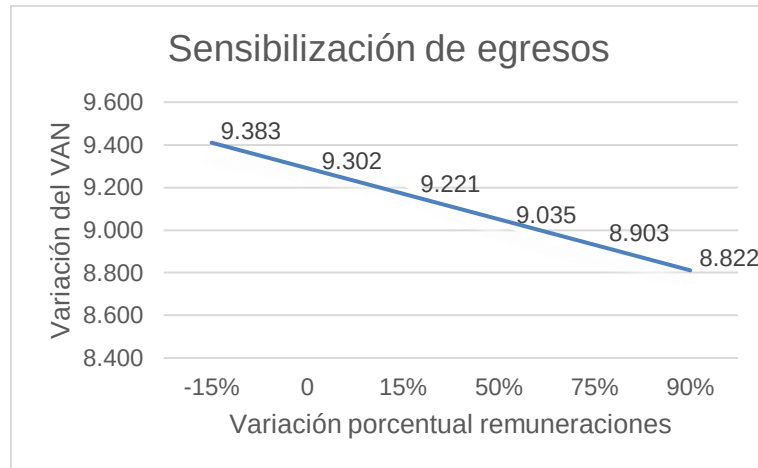
Se realizó variación de sueldos hasta llegar a 90%, sin embargo, no se refleja disminución significativa del VAN, por lo que se asume que el proyecto es robusto ante cambios extremos en esta variable (ver tabla 5.28.).

Tabla 0.28. Análisis de variación

Variación	VAN	TIR	PRI	IVAN
-15 %	9.383	726%	1	7,05
0 %	9.302	720%	1	6,99
15 %	9.221	713%	1	6,93
50 %	9.035	698%	1	6,79
75 %	8.903	687%	1	6,69
90 %	8.822	681%	1	6,63

Fuente: Elaboración propia

A pesar de no llegar a VAN de valor 0, se observa una disminución de este, según se muestra en el siguiente gráfico 5.2.:



Fuente: Elaboración propia
Gráfico 0.2. Sensibilización de egresos

Por lo anteriormente detallado, se concluye que a pesar de representar más de un 50% de los costos, una variación significativa de este no influirá en la rentabilidad de proyecto.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El proyecto para la creación de un pub-discoteca en la comuna de Melipilla cumple con el objetivo general de desarrollar un estudio de prefactibilidad que evalúe de manera integral su viabilidad técnica, económica y administrativa. A través de un análisis exhaustivo, se concluye que el proyecto es viable, rentable y está alineado con las necesidades del mercado local, ofreciendo una solución estratégica a la demanda insatisfecha de servicios de entretenimiento nocturno en la comuna.

En relación con los objetivos específicos, el estudio logra:

Especificar el contexto del mercado actual en Melipilla, identificando una población en crecimiento con un segmento objetivo joven-adulto que demanda espacios recreativos seguros y de calidad. La limitada oferta actual de servicios similares refuerza la oportunidad de mercado para este proyecto.

Analizar el escenario competitivo del proyecto, evaluando las principales alternativas en el área y destacando las ventajas del pub-discoteca en términos de innovación, seguridad y una oferta diversificada. Esta diferenciación posiciona al proyecto como una alternativa preferente en el mercado local.

Determinar la estructura administrativa óptima, diseñada para garantizar eficiencia operativa mediante una organización clara, roles definidos y recursos humanos capacitados. Además, se identificaron elementos clave, como el control de costos y la flexibilidad en la gestión de sueldos y personal, que refuerzan la sostenibilidad operativa del negocio.

Evaluar la viabilidad económica del proyecto, utilizando indicadores como el VAN positivo y una TIR superior a la tasa de descuento, lo que asegura la rentabilidad del negocio. Los análisis de sensibilidad muestran que el proyecto puede resistir escenarios adversos, como una disminución significativa de la demanda, manteniéndose rentable.

En conclusión, este estudio de prefactibilidad demuestra que el proyecto no solo cumple con todos los objetivos planteados, sino que también representa una oportunidad estratégica para satisfacer las necesidades recreativas de la comunidad, dinamizar la economía local y generar beneficios sociales. Se recomienda proceder con su implementación, priorizando un financiamiento externo del 75%, como la opción más rentable y sostenible para garantizar su éxito.

BIBLIOGRAFÍA

Achs-Uc. (2024). Estudio sobre la ansiedad en la población urbana mayor de 18 años en Chile. Universidad Católica de Chile.

Activa Research. (2024). Estudio de hábitos de consumo en bares y discotecas en Chile. Recuperado de www.activa.cl.

Banco Central de Chile. (s.f.). Estadísticas macroeconómicas.

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2012). Ley 19.925: Ley sobre expendio y consumo de bebidas alcohólicas. www.bcn.cl

CNN Chile. (2019, octubre 16). Salud mental: 42% de los trabajadores en Chile presenta altos niveles de estrés www.cnn.cl

Diario Financiero. (2021, septiembre 9). Informe sobre el crecimiento del gasto en ocio y entretenimiento en áreas urbanas emergentes. Recuperado de www.df.cl.

Instituto Nacional de Estadísticas (INE). (2017). Censo nacional 2017 y proyección de población 2024. www.ine.cl.

Gobierno Regional de Santiago. (2017). Informe de empleo RMS diciembre 2016 - febrero 2017.

Molina, A. H., & Del Carpio, G. J. (2004). La tasa de descuento en la evaluación de proyectos y negocios empresariales. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

Sapag Chain, A. (4ª ed.). (2015). Preparación y evaluación de proyectos. Editorial McGraw-Hill.

Servicio de Impuestos Internos (SII). (2022). Estadísticas sobre empresas y trabajadores en Chile. www.sii.cl.

Statista Research Department. (2024). Proyecciones de inflación en Chile para los próximos años. www.statista.com.

Universidad de Concepción. (2022). Análisis de mercado sobre la economía en Melipilla.

Universidad Católica de Chile. (2024.). Termómetro de salud mental: Uno de cada cuatro chilenos presenta síntomas de ansiedad. www.uc.cl

Vidal Kamal, A. (2015). Proyectos, evaluación y formulación. Editorial Universitaria.

ANEXOS

Anexo A; Inversión de Mobiliario

Amplificador



Rofo sobre la imagen para ampliar

CONSOLA POTENCIADA NOVIK NVK 1200P USB

Estado: 1 disponibles

La NVK 1200P USB de Novik es una robusta y portátil consola de mezcla potenciada con 8 preamplificadores de micrófono, 2 canales estéreo, efectos internos de eco y reverberación, reproductor MP3 con pantalla y controles individuales, combinando portabilidad y gran potencia.

Consultar Stock

\$393.990

Añadir al carrito

Comprar

♡ Lista de deseos

SOLICITAR COTIZACIÓN

Fuente: www.audiofans.cl
Figura 0.1. Cotización Amplificador

Iluminación

LASER DOBLE ROJO VERDE
laser 2 salidas

Con el láser de 2 salidas Rojo Verde de CuatroVientosCye, podrás agregar un impresionante efecto visual a tus fiestas y eventos. Realiza tu compra desde Maipú, Santiago y recibe envíos a todo Chile. ¡Duplica la diversión con este láser de alta calidad!

\$129,900

IN STOCK

1 [AGREGAR AL CARRITO](#)

Categoría: [Laser Fiestas](#) Etiqueta: [laser para fiestas](#)



Fuente: www.prosound.cl
Figura 0.2. Iluminación Disco

Televisor Disco



98" QLED 4K Q80C Smart TV (2023)

★★★★★ 4.8 (7)

- Full
- Backlit con Samsung
- Nuevo QLED de 98" con tecnología Neural Quantum Processor 4K
- Pantalla Super Slim
- Funciona con SmartThings, tu hogar inteligente

¿Buscas alternativas?

98" QLED 4K Q80C Smart TV (2023)

Desde **\$ 108.333 al mes en 24 cuotas sin intereses*** o **\$ 2.599.990**

\$-4.999.990 **Ahorra \$ 2.400.000**

Fuente: www.samsung.cl
Figura 0.3. Televisor Disco

Televisor Pub



85" Crystal UHD 4K DU7000 Smart TV (2024)

★★★★★ 4.5 (2)

- Full
- PureColor
- Localiza 4K
- Samsung Tizen OS
- Funciona con SmartThings, tu hogar inteligente

Elige tu tamaño

43" 50" 75" **85"**

Desde **\$ 41.666 al mes en 24 cuotas sin intereses*** o **\$ 999.990**

\$-4.420.990 **Ahorra \$ 430.000**

[Agregar al carrito](#)

[Dónde comprar](#)

Fuente: www.samsung.cl
Figura 0.4. Televisor Pub

Mesas



Fuente: www.ofixchile.cl
Figura 0.5. Mesas Pub

Sillas



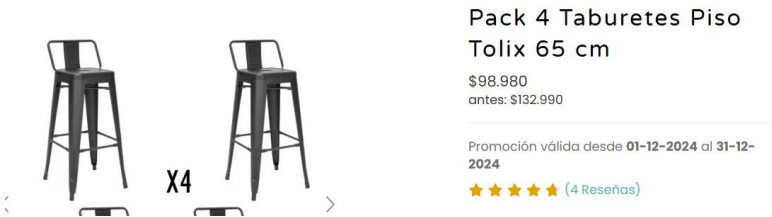
Fuente: www.ofixchile.cl
Figura 0.6. Sillas Pub

Mesa Disco



Fuente: www.ofixchile.cl
Figura 0.7. Mesa Disco

Pisos



Fuente: www.klikmuebles.cl
Figura 0.8. Pisos Pub

Mesa Bar



Mesa alta exterior de salón o bar polipropileno - Negra

PRECIO
\$76.900

CANTIDAD
1

AGREGAR AL CARRO

DESCRIPCIÓN

¡Dale un toque moderno y funcional a tu espacio con la Mesa Alta de Salón o Bar en Polipropileno Negro! Esta mesa es perfecta para bares, cocinas o salones que buscan un mueble elegante y versátil. Fabricada en polipropileno de alta calidad, ofrece durabilidad y resistencia, siendo ideal para uso diario. Su diseño estilizado y acabado en negro aportan un aire contemporáneo que se adapta a cualquier estilo de decoración. Con su altura ideal, es perfecta para disfrutar de un trago, una comida rápida o una conversación relajada. ¡Transforma tu espacio con la Mesa Alta de Salón o Bar Negra y disfruta de un ambiente moderno y sofisticado!

- Forma: Circular
- Material: Polipropileno

Fuente: www.klikmuebles.cl
Figura 0.9. Mesa Bar

Toldos



QUITASOL BORA BORA CAFÉ

QUITASOLES
SKU: 137933

¡Diseño, protección y portabilidad! El quitasol Bora Bora será tu mejor aliado este verano, crea agradables espacios de descanso con su moderno diseño. Gracias a su tamaño cubrirá una gran área, protegiéndote contra los rayos UV. Su cubierta está hecha de poliéster, resistente a la intemperie y que además te protegerá contra los rayos UV, cubre perfectamente de la lluvia. Su soporte sólido de acero te asegurará mayor durabilidad. Sistema de ajuste de altura y de plegado fácil. Este quitasol cuenta con una base muy firme lo que permitirá colocarlo donde quieras. ¡Protégete del sol y disfruta al aire libre!

Especificaciones:
 Alto: 245 cm
 Diámetro: 300 cm
 Material de la cubierta: Poliéster
 Material de la base: Acero
 Peso neto: 11,5 kg
 Medidas del empaque: 194 x 32,5 x 14 cm
 Peso bruto: 12,8 kg

\$59.990 ~~\$109.000~~

Stock disponible: 63

COMPRAR

Fuente: www.novahus.cl
Figura 0.10. Toldo

Estufa exterior



-48%

Envío a todo Chile
Despacho a regiones
Costo tu envío

Retiro en tienda
Costo \$0/clp
Compra y retira en el mismo día

Despacho en RM*
Gratis sobre \$500.000/clp
*En comunas seleccionadas

Estufa calefactor exterior de patio terraza tipo reflector

La gente opina ★★★★★

SKU: EST088REF
Categorías: Estufas, Retiro, Ofertas
Tag: Estufas exterior Qlubber

Desde

\$306.805 \$159.990

Fuente: www.qruber.cl
Figura 0.11. Estufa

Anexo B; Inversión Maquinaria

Refrigerador



Libero

SKU 995222-10228

Refrigerador Top Freezer LRT-200DFI 168 Lts Libero

***** 2

Este refrigerador de 168 litros de Libero es el compañero ideal para potenciar tu hogar y mejorar la calidad de tus alimentos y conservas. Ofrece una organización perfecta para frutas y verduras, proporcionando eficiencia con su bajo consumo de energía. Descubre cómo este refrigerador puede elevar la funcionalidad de tu hogar mientras cuida de tus alimentos.

VENDIDO POR IMEGA VENTUS | EXCLUSIVO ONLINE

\$182.990 ~~\$299.990~~ -39% TOP SALE

1 Agotado

Fuente: www.kitchencenter.cl
Figura 0.12. Refrigerador

Caja registradora



Gaveta Caja Registradora Metálica Negocio Llave Y Eléctrica

\$39.990 ~~\$44.990~~

Caja de dinero electrónica con espacios para 4 billetes y 8 monedas construida de metal. Viene con un cable RJ11 para conectar a impresoras o...

Proveedor : Utek

Sku : 8283

Availability : Out Of Stock

Cantidad - 1 +

AGOTADO COMPRAR AHORA

www.factorytech.cl
Figura 0.13. Caja registradora

Licuadaora



Licuadaora Midea Azul 1,5 Litros

Descripción

Licuadaora de acero inoxidable con 2 velocidades y pulso. Ideal para licuar tus preparaciones frías y calientes.

Electrodomesticos

Precio:

~~\$32.990~~ **\$29.990**

1 Comprar

www.kitchenit.cl
Figura 0.14. Licuadaora

Escritorio más silla



www.paris.cl

Figura 0.18. Escritorio más silla

Casilleros



www.prolockers.cl

Figura 0.19. Casilleros

Anexo D; Operativos

Vasos



www.sobrelamesa.cl

Figura 0.20. Vasos

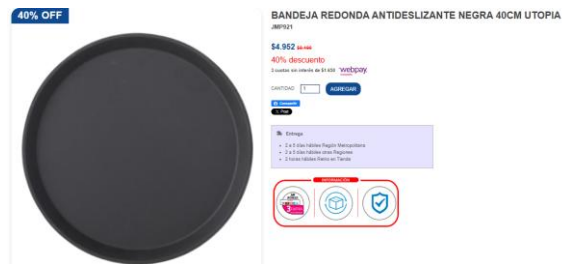
Copas



www.sobrelamesa.cl

Figura 0.21. Copas

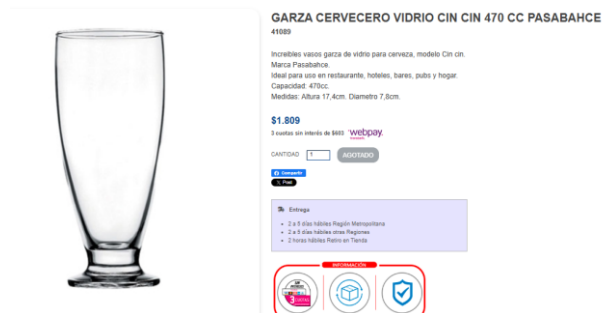
Bandejas



www.sobrelamesa.cl

Figura 0.22. Bandejas

Cheleros



Fuente: www.sobrelamesa.cl

Figura 0.23. Cheleros

Anexo E; Cotización ropa trabajadores

Ropa trabajadores

Cantidad	DESCRIPCION	Valor Unit.	Total
1	PANTALON CARGO GABARDINA AZUL MARINO	10.100	10.100
	CINTURA ELASTICO.-		
1	MANDIL CORTO NEGRO	5.990	5.990
1	POLERA PIQUE M/LARGA 80/20	8.950	8.950
		NETO	25.040
		IVA	4.758
		TOTAL	29.798

Cotización : Valida por 10 días.
 Fecha entrega: 10 días hábiles.-
 Atte : Veronica Gomez Zumelzu

Fuente: Comercial TLC
 Figura 0.24. Cotización ropa

Zapatos de seguridad

Cantidad	Artículo	Precio	Total
1	BOGRMAT42 BOTIN GRIZZLY MANITOBA TALLA 42	39.990	39.990
Observaciones		Sub-Total	39.990
		Descuento	0
TERMINOS Y CONDICIONES		Total Afecto	39.990
Vendedor		Total Exento	0
Esta cotización esta sujeta a los terminos y condiciones que se anuncian a Continuación : JOSE ARANGUREN e-Mail : Validez Oferta : 5 días hábiles Entrega : 2 días hábiles, una vez recibida Orden de Compra		Iva	7.598
*** Transferir a BANCO SANTANDER Cta Che N° 72996221, enviar comprobante a pagos@exom.cl		Total	47.588

Fuente: www.exom.cl
 Figura 0.25. Cotización zapatos de seguridad