



ESTUDIO DE VIABILIDAD LOCAL

Cafetería de especialidad en Providencia

Providencia, Región Metropolitana

Presupuesto de inversión: \$50.000.000 CLP

4,9 / 7,0

● Viable con condiciones

Informe elaborado el 20 de julio de 2026

Datos oficiales: INE Censo 2024 · SII · Banco Central · CASEN · Google Maps

Resumen ejecutivo

Nota MetriMaps: 4,9 / 7,0 — Viable con condiciones. Providencia ofrece el mercado gastronómico más grande y de mayor poder adquisitivo de las comunas evaluadas (1.546 locales de comida facturaron 15,0 millones de UF $\approx$ \$614.400 millones en 2024, con un promedio de \$397 millones por local; pobreza de solo 1,3% y escolaridad de 16,2 años), pero también la **competencia más feroz de Chile**: 10,7 locales por cada 1.000 habitantes, casi seis veces la densidad de Macul, y una escena de café de especialidad sofisticada con tostaderías propias. El presupuesto de \$50 millones es holgado (deja \$11,8 millones de capital de trabajo, $\sim$ 2 meses de costos fijos) y el escenario base —85 tickets diarios a \$7.000— rinde VAN a 36 meses de +\$77,5 millones con payback de 15 meses. Las condiciones: una propuesta de valor claramente diferenciada frente a competidores establecidos, una ubicación con flujo real validado (oficinas + residentes de alto ingreso), y disciplina de costos ante un arriendo premium ($\sim$ \$1,7 millones/mes) que se come buena parte del margen. Con 40 tickets/día el proyecto pierde: el margen de error es la ejecución comercial, no el tamaño del mercado.

\$50,0 M

Inversión total

43
tickets/día

Punto de equilibrio

+\$77,5 M

VAN 36m (base,
15%)

15 meses

Payback (base)

10,7 / 1.000

Saturación (la mayor)

Scorecard MetriMaps



4,9 / 7,0

NOTA METRIMAPS

● **Viable con condiciones**

Mercado enorme y de alta renta contra la competencia más densa del país. La nota la frena la saturación, no la demanda.

DIMENSIÓN	NIVEL	DATO QUE LA RESPALDA
Demanda	Muy grande	15,0M UF/año en la comuna · \$397M por local · pob. de alta renta (pobreza 1,3%)
Saturación	Muy alta	1.546 locales · 10,7 por 1.000 hab (Macul 1,8 · Ñuñoa 2,7)
Tendencia	Alza	+17% locales y +11% ventas UF 2019→2024 · café +7%/año
Ticket de entrada	Cabe holgado	CAPEX ~\$34M vs presupuesto \$50M · colchón \$11,8M
Margen típico	Medio	Bruto alto en especialidad, pero arriendo premium (~\$1,7M) lo comprime
Barrera regulatoria	Media	Patente municipal + resolución sanitaria SEREMI (alimentos)
Estacionalidad	Baja	Demanda de oficina + residente pareja todo el año
Resiliencia al ciclo	Media	Gasto discrecional, pero clientela de alta renta amortigua · IMACEC -0,9%

Nota = promedio ponderado de las 8 dimensiones (Demanda 18% · Saturación 18% · Tendencia 14% · Margen 12% · Ticket 10% · Estacionalidad 10% · Resiliencia 10% · Regulación 8%). Dimensiones 4 y 5 son estimaciones de benchmark; el resto se ancla en datos oficiales. Coherencia: la banda es consistente con el veredicto financiero (VAN base positivo, pero saturación estructural muy alta → "viable con condiciones").

1. Perfil demográfico y poder adquisitivo

Indicador	Providencia	Referencia	Fuente
Población	143.974	18.480.432 (país)	INE, Censo 2024
Edad promedio	40,6 años	39,0 (país)	INE, Censo 2024
Escolaridad promedio (18+)	16,2 años	Ñuñoa 15,5 · Macul 13,5	INE, Censo 2024
Población 25–44 años	57.019 (39,6%)	el segmento núcleo de cafetería	INE, Censo 2024
Hogares / personas por hogar	69.431 / 2,07	país 2,8	INE, Censo 2024
Ocupados / desocupados (15+)	86.117 / 3.801	tasa censal ~4,2%	INE, Censo 2024
Pobreza por ingresos	1,3% (2022)	RM 4,4% · país 6,5%	CASEN 2022 vía BCN
Pobreza multidimensional	4,3% (2022)	RM 17,1% · país 16,9%	CASEN 2022 vía BCN
Ingreso hogar (referencia regional)	> promedio RM	RM \$1.665.253 (CASEN 2022)	CASEN 2022 (ver nota)

Providencia es una de las comunas de mayor ingreso y educación del país: la pobreza por ingresos (1,3%) es la más baja de las comunas evaluadas en esta serie, la escolaridad (16,2 años) equivale a educación superior completa promedio, y casi **4 de cada 10 residentes tienen entre 25 y 44 años** —el corazón del consumidor de cafetería—. Los hogares son pequeños (2,07 personas: mucha población profesional, sola o en pareja) y la ocupación es altísima (tasa de desocupación censal ~4,2%, menos de la mitad del promedio nacional). Es, además, un **polo de empleo masivo**: la BCN reporta 903.046 trabajadores dependientes y 74.274 empresas operando en la comuna (2022), lo que significa que el mercado real de una cafetería no son solo los 143.974 residentes, sino cientos de miles de personas que trabajan o transitan por Providencia cada día hábil.

CASEN no publica ingreso comunal con representatividad para Providencia; se usa el promedio regional como piso, con la advertencia de que Providencia se ubica muy por encima (pobreza 1,3% vs 4,4% regional; escolaridad 16,2). El ingreso real de sus hogares supera con holgura el promedio RM.

2. Economía local y macro

Indicador	Valor	Fecha	Fuente
UF (usada en conversiones)	\$40.844,79	20-07-2026	BCCh
Dólar observado	\$933,92	20-07-2026	BCCh
TPM	4,5%	20-07-2026	BCCh
IPC 12 meses	4,3%	jun-2026	BCCh

IMACEC var. 12m	-0,9%	may-2026	BCCh (índice empalmado)
Desempleo nacional (desest.)	9,2%	may-2026	INE vía BCCh
Desempleo Región Metropolitana	9,8%	trim. mar-may 2026	INE

El momento macro es de enfriamiento: el IMACEC acumula meses de variación anual negativa (-0,9% en mayo) y el desempleo RM está en 9,8%. Para una cafetería en Providencia el impacto es menor que en comunas de menor ingreso: la clientela de alta renta y la demanda de oficina son más resilientes al ciclo. Aun así, el gasto en café de especialidad es discrecional y el arriendo premium fija un costo alto e inflexible. La TPM en 4,5% y el dólar estable (\$933,92) moderan el costo financiero y del insumo importado (grano).

3. Mercado y competencia

3.1 Competencia formal (SII 2024, actividad 561000: restaurantes y servicio de comidas)

Comuna (2024)	Empresas	Ventas (UF/año)	Venta prom./local	Locales por 1.000 hab.
Providencia	1.546	15.043.766	9.731 UF ≈ \$397 M	10,7
Las Condes	874	37.780.498	43.227 UF ≈ \$1.766 M	2,5
Ñuñoa	661	3.116.457	4.715 UF ≈ \$193 M	2,7
Macul	228	686.823	3.012 UF ≈ \$123 M	1,8

Conversión con UF \$40.844,79 (20-07-2026); ventas SII en UF del año respectivo. Fuente: SII 2024; población Censo 2024 (INE). Densidad por 1.000 hab. sobre población residente — en Providencia y Las Condes la población flotante (trabajadores) amplía el mercado real muy por encima de lo que sugiere el ratio.

Providencia tiene la **mayor densidad de locales de comida por habitante del país** entre las comunas evaluadas: 10,7 por cada 1.000 residentes, casi 4 veces Ñuñoa y 6 veces Macul. Es el epicentro gastronómico de Santiago. Dos lecturas conviven: por un lado, saturación brutal para un entrante; por otro, un mercado tan grande que el local promedio factura \$397 millones al año (3,2 veces el de Macul), señal de que la demanda absorbe una oferta enorme. La **tendencia es de crecimiento**: los locales pasaron de 1.316 (2019) a 1.546 (2024), +17%, y las ventas en UF crecieron 11% en términos reales — el rubro se expande incluso en un ciclo débil.

3.2 Competencia visible de especialidad (Google Maps, jul-2026)

Local	Propuesta / observaciones
Makeke Coffee Roastery	Tostaduría propia, ambiente moderno, foco en café de alta calidad. Competidor directo sofisticado.
We Are Four Coffee Roasters	Tostaduría de especialidad (espresso naranja, nitro cold brew), apta para trabajar y citas.
Casa Salvo Café	Muy popular y completa: café, té, postres, opciones vegetarianas, ambiente familiar.
Sendero Café	Negocio liderado por mujeres, ambiente inclusivo y acogedor.
Le Café de la Vie	Contemporáneo, opciones sin gluten, estética cuidada; apreciado por cappuccino y chocolate.

La escena de especialidad en Providencia es **madura y con marcas de tostado propio** (Makeke, We Are Four): la vara de calidad es de las más altas de Chile. Un entrante no compite con "el café del barrio" sino con roasters consolidados. **Huecos de oferta posibles**: (a) especialización de nicho (método de filtrado, origen único, suscripción de grano); (b) formato "para llevar" ultrarrápido para el flujo de oficina en horario punta; (c) segundo uso del local (co-working de pago, catas, tostado a la vista). La diferenciación no es opcional: es la condición de entrada.

4. Estimación de demanda

El mercado gastronómico formal de Providencia mueve 15,0M UF $\approx$ **\$614.400 millones/año** (SII 2024). Acotando a café fuera del hogar, con el gasto per cápita nacional ($\sim$ US\$23,6 $\approx$ \$22.000/persona/año, dólar \$933,92) sobre los 143.974 residentes se obtienen $\sim$ \$3.170 millones/año **solo de residentes**; sumando la población flotante de trabajadores (cientos de miles diarios) y el gasto en alimentos que acompaña el ticket de cafetería, el mercado direccionable local supera holgadamente los **\$8.000–10.000 millones/año** (estimación propia con supuestos explícitos). La captura de cada escenario es una fracción pequeña:

Escenario	Tickets/día	Ticket	Venta año régimen
Pesimista	40	\$6.500	\$81,1 M
Base	85	\$7.000	\$185,6 M
Optimista	130	\$7.500	\$304,2 M

El desafío en Providencia no es el tamaño del mercado (sobra) sino ganar participación frente a una oferta densa y sofisticada. El ticket es mayor que en comunas de menor renta (\$7.000 vs \$5.500 en Macul), coherente con el poder adquisitivo y la disposición a pagar por especialidad.

5. Plan financiero

CLP nominales; UF \$40.844,79 del 20-07-2026 (BCCh). Flujo mensual a 36 meses, rampa 45%→100% en el mes 9, tasa exigida 15% (TPM 4,5% + premio 10,5 pp). Cálculos con script Python.

5.1 Inversión inicial (CAPEX) — cuadra con el presupuesto de \$50,0 M

Ítem	Monto
Garantía de arriendo (2 meses) + 1 mes anticipado (~42 UF/mes)	\$5.100.000
Habilitación del local premium (diseño, barra, obra)	\$8.000.000
Máquina espresso 2–3 grupos gama alta + 2 molinos	\$8.000.000
Refrigeración, vitrina pastelera, menaje, equipos	\$5.000.000
Mobiliario 28–35 puestos	\$4.000.000
POS, marca, señalética, marketing de apertura	\$2.500.000
Permisos, resolución sanitaria SEREMI, patente, iniciación, asesoría	\$1.500.000
Imprevistos (12%)	\$4.092.000
Capital de trabajo residual	\$11.808.000
Total = presupuesto	\$50.000.000

El colchón de \$11,8M (≈2 meses de costos fijos) es holgado — a diferencia de un presupuesto ajustado, aquí el capital permite absorber un arranque lento sin morir en el intento.

5.2 Costos operacionales mensuales

Ítem fijo	Monto
Arriendo local (~42 UF, 55–60 m² buen sector; listados Providencia 0,7–0,8 UF/m²)	\$1.700.000
Barista jefe de especialidad (costo empresa)	\$780.000
Barista (costo empresa; sueldo mínimo \$553.553 + cargas)	\$720.000
Ayudante part-time (peak / fines de semana)	\$350.000
Dueño-administrador en el local	\$900.000
Servicios (luz, agua, gas, internet)	\$350.000
GGCC, contribuciones, patente prorrateada	\$150.000
Contabilidad + marketing continuo	\$350.000
Total fijo	\$5.300.000
Insumos variables (grano de especialidad, lácteos, pastelería)	32% de las ventas

Punto de equilibrio: \$7.794.118/mes $\approx$ 43 tickets/día (ticket \$7.000, 26 días). Más alto que en comunas de menor arriendo — el costo premium de Providencia sube la vara operativa.

5.3 Escenarios a 36 meses

Escenario	Venta régimen/mes	Flujo régimen/mes	VAN 36m (15%)	TIR anual	Payback	ROI 3a
Pesimista (40/día)	\$6.760.000	-\$703.200	-\$81,5 M	n/a	no recupera	-173%
Base (85/día)	\$15.470.000	\$5.219.600	+\$77,5 M	$\approx$ 115%	15 meses	+224%
Optimista (130/día)	\$25.350.000	\$11.938.000	+\$258,0 M	$\approx$ 452%	8 meses	+674%

Lectura crítica: la asimetría es fuerte. El base (85 tickets/día) es exigente pero razonable para Providencia —equivale a una fracción menor del mercado y a menos de la mitad de la venta del local promedio de la comuna— y entrega un retorno atractivo (VAN +\$77,5M, payback 15 meses). El pesimista (40/día) destruye -\$81,5M y su déficit acumulado (-\$36,7M) supera el capital de trabajo hacia el mes ~10: **el proyecto se decide en la capacidad de diferenciarse y llenar mesas frente a competencia sofisticada**. El colchón de \$11,8M da aire, pero no salva un concepto que no conecte. IVA/PPM: modelo antes de impuestos; la compra de insumos genera crédito fiscal y las ventas débito; el PPM anticipa renta y reduce la holgura de caja los primeros meses.

6. FODA

Fortalezas	Debilidades
• Presupuesto holgado: \$11,8M de capital de trabajo (~2 meses de fijo). • Clientela de altísima renta (pobreza 1,3%) y dispuesta a pagar especialidad. • Mercado gigante y en crecimiento (+17% locales, +11% ventas 2019→2024). • Ticket alto (\$7.000) sostenible por el poder adquisitivo local.	• Saturación extrema: 10,7 locales/1.000 hab, la mayor del país. • Arriendo premium (~\$1,7M) sube el equilibrio a 43 tickets/día. • Competencia de especialidad consolidada con tostado propio. • Sin marca ni cartera: construir reconocimiento cuesta caro y lento.
Oportunidades	Amenazas
• Población flotante masiva: 903.046 trabajadores dependientes en la comuna (BCN 2022). • 39,6% de residentes de 25–44 años: el segmento núcleo de cafetería. • Nichos sin cubrir: filtrados de origen único, suscripción de grano, formato express de oficina. • Café de especialidad creciendo ~7% anual en Chile.	• Macro adverso: IMACEC –0,9%, desempleo RM 9,8% presionan el gasto discrecional. • Guerra de calidad y precio con roasters establecidos. • Alza de arriendos y de insumos (grano con dólar \$933) comprime el margen. • Rotación de personal calificado (baristas de especialidad) en un mercado competitivo.

7. Business Model Canvas

Bloque	Definición
Propuesta de valor	Café de especialidad diferenciado (método/origen/experiencia) para el profesional exigente de Providencia; rapidez para llevar en horario de oficina, estar de calidad el resto del día.
Segmentos	Profesionales 25–44 residentes y trabajadores de oficina de la comuna; público de alta renta y educación; teletrabajadores.
Canales	Local a pie de calle con alto flujo, Instagram/TikTok de especialidad, apps de delivery, Google Maps optimizado, alianzas con edificios de oficina.
Relación	Comunidad de especialidad (catas, fidelización, suscripción de grano), trato experto en barra.
Fuentes de ingreso	Café en local y para llevar (ticket \$7.000), pastelería, venta de grano al detalle, catas/eventos, delivery.

Recursos clave	Máquina de gama alta + molinos, barista jefe de especialidad, local bien ubicado, marca.
Actividades clave	Barismo consistente de alto nivel, curaduría de grano, gestión de flujo en punta, marketing de nicho.
Alianzas clave	Tostadurías/importadores de grano, pastelería artesanal, administradores de edificios de oficina, corredoras para el local.
Estructura de costos	Fijos \$5,3M/mes (arriendo premium, 3–4 sueldos incl. dueño); variables 32%; CAPEX \$34,1M + capital de trabajo \$11,8M.

8. Marketing, operaciones y RRHH

Marketing

- **Posicionamiento:** especialidad diferenciada, no "una cafetería más" — origen, método o experiencia que Makeke/We Are Four no ofrezcan igual. Precios en línea con la especialidad de la zona: espresso \$2.800–3.200, filtrados \$4.500–6.000, ticket objetivo \$7.000.
- **Lanzamiento (\$2,5M del CAPEX):** identidad de marca fuerte, apertura con degustaciones, pauta geolocalizada, alianzas con edificios de oficina del entorno.
- **Meta digital:** rating $\geq 4,7$ en Google Maps en 6 meses (la vara de la zona es altísima); comunidad activa en RRSS.

Operaciones

- **Horario:** L–V 7:30–20:00 (capturar el flujo de oficina temprano y la tarde), S–D 9:00–20:00.
- **Layout:** barra de despacho rápido junto a la puerta para "para llevar" en punta, 28–35 puestos con enchufes para teletrabajo.
- **Permisos:** iniciación SII (561000), patente municipal Providencia, resolución sanitaria SEREMI RM (alimentos), letrero. Plazo realista 2–3 meses.
- **Proveedores:** grano de tostaduría de especialidad (2–3 cotizaciones), lácteos premium, pastelería artesanal.

RRHH

- Barista jefe de especialidad (\$780K costo empresa) + barista (\$720K) + ayudante part-time (\$350K) + dueño-administrador (\$900K). Dotación 3–4 personas, costo empresa ~\$2,75M/mes.
- La calidad depende del barista: invertir en formación y retención en un mercado que compite por talento.

9. Matriz de riesgos

Riesgo	Prob.	Impacto	Mitigación
No captar volumen frente a competencia sofisticada (<43 tickets/día)	Alta	Crítico	Diferenciación clara desde el día 1, validación de flujo del local, hitos go/no-go meses 4 y 8; el colchón de \$11,8M da aire pero no salva un mal concepto.
Arriendo premium comprime el margen	Alta	Alto	Negociar renta ≤ 42 UF con reajuste acotado; maximizar rotación y ticket; segundo uso del local (catas, grano).
Macro: consumo discrecional en recesión (IMACEC -0,9%)	Media	Medio	Clientela de alta renta más resiliente; combos de oficina; foco en recurrencia diaria.
Rotación de baristas calificados	Media	Medio	Sueldos sobre mínimo, formación, cultura; recetas estandarizadas para no depender de una persona.
Costos: grano importado con dólar \$933 + inflación 4,3%	Media	Medio	Contratos con tostaduría, ajuste de carta 2 veces/año, control de merma.
Regulatorio: demora resolución sanitaria SEREMI	Media	Medio	Iniciar trámites antes de firmar (o cláusula suspensiva); asesoría en el CAPEX.

10. Recomendación final

Nota MetriMaps 4,9/7,0 — VIABLE CON CONDICIONES.

1. **La demanda sobra y el presupuesto alcanza:** mercado de \$614.400 millones/año en la comuna, clientela de la más alta renta del país, y \$50M que dejan un colchón holgado de \$11,8M. En base, VAN +\$77,5M y payback 15 meses.
2. **Pero la saturación es la mayor de Chile:** 10,7 locales/1.000 hab y roasters de especialidad consolidados. La Nota la frena la competencia, no el mercado — de ahí "con condiciones".
3. **Condición 1 — diferenciación real:** un concepto que Makeke o We Are Four no ofrezcan igual (origen, método, experiencia, formato express de oficina). Sin diferenciación, se es uno más entre 1.546.
4. **Condición 2 — el local decide:** validar el flujo peatonal real (oficinas + residentes) antes de firmar un arriendo premium; una mala ubicación con renta de \$1,7M es letal.
5. **Condición 3 — disciplina y ejecución:** hitos go/no-go en los meses 4 y 8 (≥ 43 tickets/día); el margen fino por el arriendo exige rotación alta y control de costos desde el día 1.

Próximos pasos: (1) definir la propuesta diferenciadora y cotizar 3 locales con conteo de flujo propio; (2) tramitar resolución sanitaria y patente en paralelo a la habilitación; (3) cerrar

tostaduría de grano y pastelería; (4) abrir con horario de oficina 7:30 y marca fuerte desde el día 1.

Anexo: fuentes y vacíos

- INE, Censo de Población y Vivienda 2024 — microdatos oficiales (población, edades, escolaridad, hogares, ocupación de Providencia; benchmark Las Condes, Ñuñoa, Macul).
- SII, Estadísticas de empresas por comuna, años 2019 y 2024, actividad 561000 (Providencia, Las Condes, Ñuñoa, Macul).
- Banco Central de Chile (API BDE): UF \$40.844,79 (20-07-2026); dólar \$933,92; TPM 4,5%; IPC 12m 4,3% (jun-2026); IMACEC -0,9% (may-2026); desocupación desestacionalizada 9,2% (may-2026).
- CASEN 2022 vía BCN, Reportes Comunales Providencia (pobreza 1,3%, multidimensional 4,3%, escolaridad); ingreso RM \$1.665.253 (\$ nov-2022) como referencia regional.
- Google Maps (Maps Grounding, jul-2026): Makeke Coffee Roastery, We Are Four Coffee Roasters, Casa Salvo Café, Sendero Café, Le Café de la Vie.
- Arriendo comercial Providencia 0,7–0,8 UF/m² (Portalinmobiliario / TocToc, jul-2026); sueldo mínimo \$553.553 (may-2026); mercado del café en Chile (El Desconcierto oct-2025, La Hora jun-2026).
- **Vacíos:** CASEN no publica ingreso comunal representativo para Providencia (se usó promedio RM con advertencia de que Providencia está muy por encima); la población flotante diaria no tiene cifra oficial exacta (se usó el conteo de trabajadores dependientes de la comuna, BCN 2022); las dimensiones "ticket de entrada" y "margen típico" del scorecard son estimaciones de benchmark; los percentiles exactos del scorecard requieren el catálogo nacional de rubros (batch pendiente).