



**“Elaboración de plan de negocio para emprendimiento Pyme
enfocado en la modificación de espacios no utilizados en
viviendas en dos sectores de la comuna de Peñalolén”.**

Proyecto de título para optar al título de constructor civil

Estudiante:

José Javier Gutiérrez Reyes

Profesor Guía:

Carlos Alberto Cabaña Chávez.

Introducción

De acuerdo a los tiempos que estamos viviendo, es importante darse cuenta de la facilidad tecnológica con la que contamos puesto que podemos encontrar casi todo lo que buscamos con solo un click de distancia, dándonos las facilidades para el vínculo cliente-empresa ofreciéndoles todas las facilidades al respecto aprovechando las plataformas virtuales que nos rodean.

Gracias a esta era, cada vez se vuelve más competitiva el escenario entre los distintos oponentes, y es importante estar a la altura de este estos, ya que, cada vez los clientes buscan más rapidez, menores costos y un producto de calidad. Ahora, como estos factores son primordiales, intentaremos no dejar nada al azar y nos preocuparemos de contar desde el minuto uno con productos de la mejor calidad posible para que quede todo ok desde el inicio.

Hay que entender que existe una necesidad humana de mejorar todo a nuestro alrededor, mejorar el trabajo, algún bien material y, potencialmente el hogar, donde a todos nos gustaría tener un arreglo en el domicilio en donde encontramos a un masivo grupo de personas que están dispuesta a realizar estas mejoras, dándole impulso a ejecutar este emprendimiento y pudiendo entregar un trabajo bien realizado a nuestros clientes donde los atributos que nos entrega la madera será la protagonista entregando un mejoramiento del espacio que antes tal vez no se ocupaba siempre, a eso le llamaremos “recuperación de espacios”.

Antecedentes generales

Como bien sabemos, los efectos de la globalización de esta era digital, nos demuestra lo importante que se ha vuelto en nuestras vida el internet, la clave es aprovechar este servicio y disponer de las habilidades adecuadas para optar por un nicho que nos convenga y podamos realizar, tener un buen plan aminora los riesgos que nos veremos enfrentados, por ende, es necesario realizar un estudio profundo de acuerdo a los parámetros permitidos a nuestro alcance. De acuerdo a lo relatado, nos ceñiremos al sistema de e-commerce (o comercio electrónico) donde nos ayudara de sobremanera (con una pag. Web de la empresa) en donde los potenciales clientes puedan conocernos, que es lo que haremos, como lo haremos, preguntas frecuentes, como reservar una visita técnica, etc.

Este proyecto lo realizaremos en la comuna de Peñalolén donde encontramos un nicho muy seductor sobre todo en las calles “av. Las perdices” y “Alto Macul” donde se centra una masiva comunidad de condominios que estarían eventualmente interesados a adquirir este tipo de productos.

Es importante mencionar que las PYMES en Chile son proyectos con bastante AUGE donde aportan bastante al país, según datos entregados por el ministerio de economía, en 2018, las pymes fueron el 53% del porcentaje de empleabilidad nacional, y en donde, en el mismo año, entregó el 17% del PIB anual.

Marco teórico

Análisis interno

- FODA
- PORTER
- Poder de negociación de clientes
- Poder de negociación con proveedores
- Rivalidades contra empresas
- Amenazas de nuevos competidores
- Amenaza de producto sustituto

Plan operativo

El plan consiste en tener personal calificado donde cada eslabón tiene su calificación pertinente como por ejemplo el vendedor quien será un técnico en construcción para dar soluciones in-situ de los requerimientos que necesite el mandante, dando soluciones ciertas y factibles.

Este emprendimiento se acogerá bajo la modalidad de spa o (sociedad por acciones) la cual se alinea a nuestros requerimientos entregándonos facilidades para un emprendedor como por ejemplo, no se necesita un directorio para estar conformado pudiendo empezar solo, también cuenta con pocos requerimientos a la hora de realizar la spa, siendo requisito tales como ser chileno, mayor de edad y firmar una escritura ante notario.

La captación, requerimientos y/o asesoría se realizarán vía web, telefónica o visita previa coordinación con el potencial cliente corroborando in-situ la factibilidad de la operación. luego de haber organizado la visita, se conversará con cliente cual es el requerimiento, dando el visto bueno el visitador, se realiza a hacer un bosquejo del elemento que se realizará, para la organización posterior, ver la cubicación de los materiales, y realizar el presupuesto, una vez aceptado, mandamos la nomina vía web al cliente con los datos pertinentes como nombres, Rut, de todos los que visitaran la obra, entre ellos maestros con sus ayudantes y jefe de logística para que tenga un respaldo y tenga confianza para ayudar a una menor desconfianza que tenemos todos, ya que todos sabemos que no es fácil dejar entrar alguien que no tenga tu confianza. damos el “inicio” a la obra.

Modelo de negocios

■ CANVAS

- Segmento de clientes
- Propuesta de valor
- Canales de distribución
- Flujo de ingresos
- Recursos claves
- Estructura de costos

ACTIVIDADES DE SOPORTE

- INFRAESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN:

Av. Consistorial 2701, Peñalolén.

- RECURSOS HUMANOS

Carpinteros, vendedor técnico y jefe de logística.

- DESARROLLO TECNOLÓGICO

Presencia en plataformas en la web.

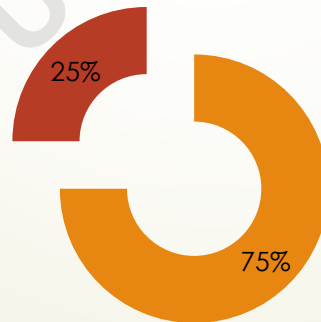
- ABASTECIMIENTO

Proveedores calificados.

Recolección de información

PREGUNTA N°1

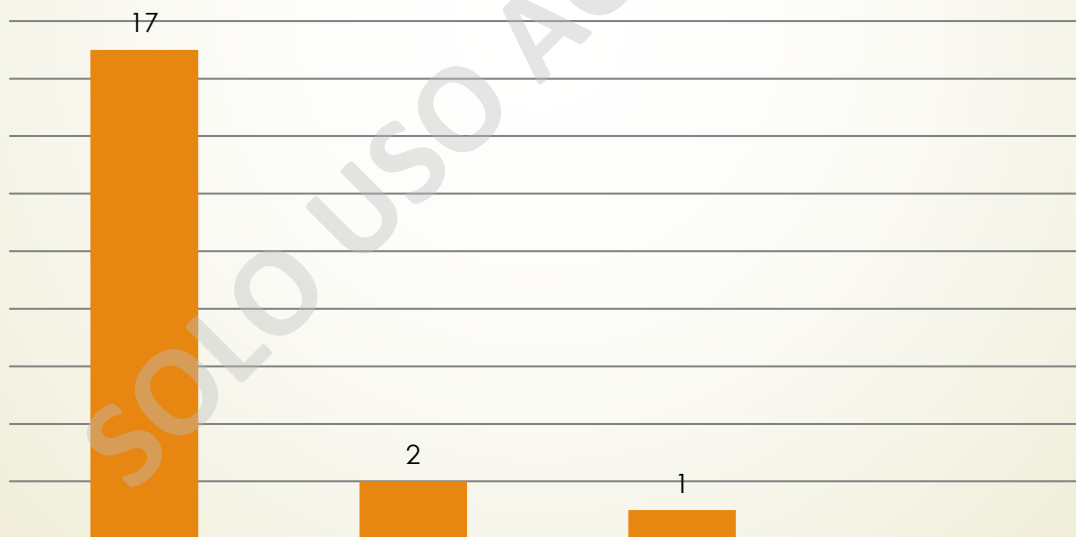
En caso de querer contar con una terraza, ¿ésta le gustaría de madera o de acero?



■ Madera
■ Acero

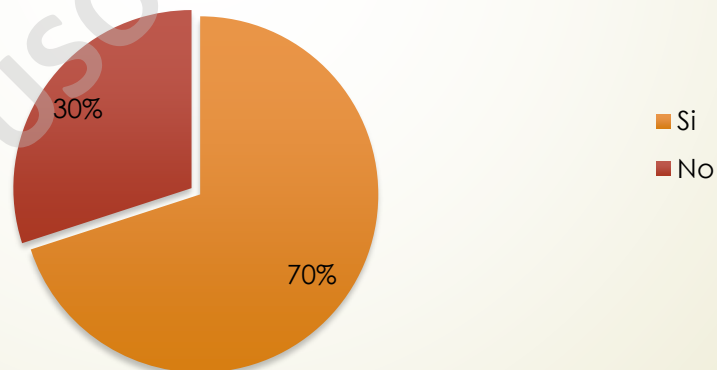
PREGUNTA N°2

¿Considera usted que, por el motivo que usted estime pertinente como, (seriedad, que sea empresa, Showroom o pág. web establecida) le da más confianza y seguridad?



PREGUNTA N°3

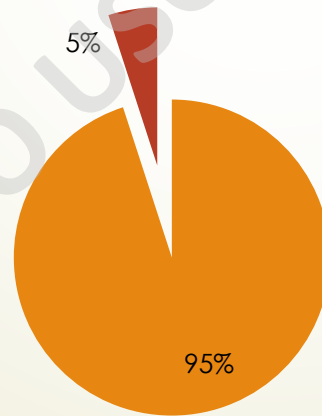
¿Considera usted que podría contar con nuestros servicios en el corto plazo?



PREGUNTA N°4

A) ¿Le parece a gusto contar con los 3 proyectos en su hogar o encuentra que es mucha combinación de madera?.

B) ¿Dándose la posibilidad, los adquiriría los 3?



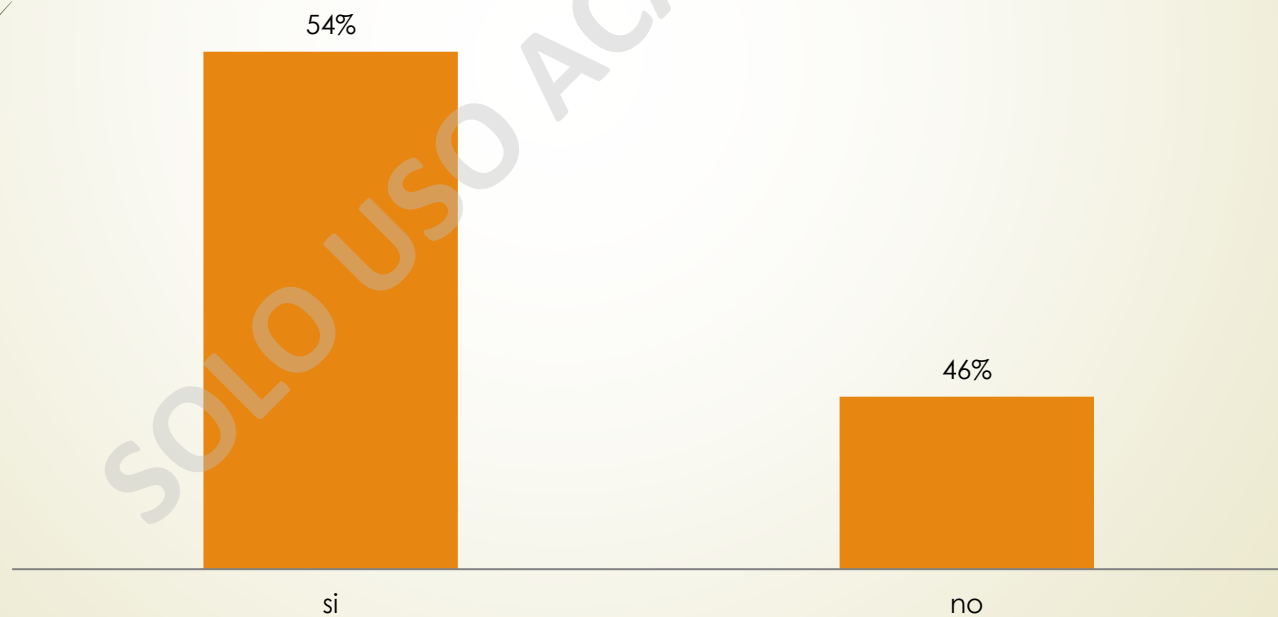
■ bien con 3 elementos

■ bien con 2 elementos

■ bien con 1 elemento

PREGUNTA N°5

¿Son un real incentivo nuestros accesorios y promociones (como tazones, lápices, “Millas Latam Pass”) o no?



Competidores

PREGUNTAS											
1.- ¿QUÉ PRODUCTOS OFRECEN USTEDES?						*: CON ESTA INFO, YA SE QUE PUEDO OFRECER POR SU RAPIDEZ DE EJECUCION Y NO TANTA COMPLICIDAD, SEGÚN ESTE SONDEO, DEJÉ AFUERA EL PRODUCTO "DECK" POR SER DEMOROSO EL PROCESO DE: NIVELAR TERRENO (PALA, CHUZO, CARRETILLA, SACOS PARA ALMACENAJE, ENTRE OTROS), CAVAR PARA POSTERIORES "POLLOS" DE HORMIGON (HACER MEZCLA) Y DEJAR REPOSAR EL HORMIGON CON EL PILAR INSERTO PARA PODER TRABAJAR RECIENTE AL OTRO DÍA. NO ME GUSTÓ.					
PRODUCTOS/ EMPRESAS	COMERCIAL DOMINGUEZ	ITAMAR	TERRAZAS & MADERA	RENOVACION DE ESPACIOS	COBERTIZOS PEWENKUK						
TERRAZAS	X	X	X	X	X						
CORTA VISTA	X	X	X	X	X						
QUINCHO	X	X		X	X						
PISOS DECK	X		X		X						
2.- ¿CUÁNTO SE DEMORAN EN LA INSTALACIÓN DE 25 M2 APROX?											
1 - 4 DIAS	X			X		*: AHORA, SÉ EL RANGO PROMEDIO QUE DEBERÍA CULMINAR EL PROYECTO.					
4 - 6 DIAS		X	X								
6 - 8 DIAS					X						
3.- VALOR M2											
CARO	X	X	X			*: CONOCÍ EL RANGO DE PRECIO M2 QUE DEBÍESE COBRAR POR PRODUCTO.					
ADECUADO				X							
BARATO					X						

Plan financiero

Inversión inicial

	(miles de \$)
Vehículo (Mahindra Pick Up Refresh DC)	12960
Activos Intangibles (Patente, Puesta en marcha, Legales, etc.)	2000
	14960

Costos fijos

Costos de operación	Por mes	Por semestre
	(miles de \$)	(miles de \$)
Internet	30	180
Servicios básicos	50	300
Arriendos	270	1620
Materiales de oficina	40	240
Publicidad	30	180
Oficina virtual	75	450
Otros BsSs para funcionamiento	300	1800
Contabilidad	70	42
Imprevistos (15% de 865)	130	780
	995	5592

Costos variables:

Estos costos son netamente directos a los servicios prestados, como no habrá una tendencia clara en ventas mensuales. Los adjudicaremos a la relatividad de los productos que nos veremos enfrentados a realizar, en donde dependerá de los m² de construcción de una terraza por ejemplo o cantidad de quinchos que se hagan. Los encausaremos en: materia prima, trayectos, viáticos, entre otros. Donde principalmente, se verá afectada de forma directamente proporcional su participación (en costo) dependiendo de la cantidad de tiempo que debamos ir y volver al lugar de proyecto (mientras más nos demoremos, más recursos se gastan) y el alza de precio en materiales.

Escenario pesimista

En millones de \$	Año 0	S1	S2	S3	S4	S5	S6
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS		5,729	5,729	5,729	5,729	5,729	7,620
DEPRECIACIÓN		2,592	2,592	2,592	2,592	2,592	
INVERSIÓN	14,960						
FLUJO DE CAJA LIBRE	14,960	8,321	8,321	8,321	8,321	8,321	7,620
VALOR RESIDUAL						7,800	
FLUJO DE CAJA LIBRE TOTAL	14,960	8,321	8,321	8,321	8,321	16,121	11,049
Factor de Actualización	1,000	1,100	1,210	1,331	1,464	1,611	1,442
Beneficio Neto actualizado		7,564	6,877	6,252	5,683	10,010	7,664
VAN preliminar al 10% (millones de \$) =	\$29,090						
Escenario Conservador o Pesimista							

Este escenario considera que las Proyecciones informadas por el Banco Central en junio de 2021, indicadas en el escenario medio, experimentarán variaciones significativas a la baja, en el horizonte temporal en que se realiza la evaluación (6 semestres).

Conclusión

De acuerdo a los antecedentes recabados, obtuvimos resultados que nos servirán para dar factibilidad al proyecto para darle el punta pie inicial para concretar nuestra PYME en cuestión, donde, nos enfocaremos en recuperar espacios perdidos en los hogares particulares en la comuna de Peñalolén en su inicio. Entrando al gremio de las construcciones de obras menores como primera instancia.

Siempre será agradable tener algo nuevo, algo que te agrada tener, usar o estar, de ahí nace la idea de emprender en este nicho donde podremos materializar los proyectos que tienen las personas en mente, con eso, también entrar al mercado, pudiendo ofertar trabajo y generar trabajo a los demás servicios externos de los que nos apoyaremos.

Los resultados obtenidos de toda esta investigación, nos arroja resultados positivos a la hora de querer empezar un nuevo proyecto de vida en la comuna de Peñalolén desarrollando una estrategia organizacional y operativa que creemos que resultará. Acudiremos a la sociedad por acciones (spa) dada las ventajas jurídicas para un emprendedor con esta alternativa.