



Molinos & Gigantes

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN (MBA)**

PARTE II

Alumno: Miguel Cañete Tapia

Profesor Guía: Arturo Toutin Donoso

Santiago, Octubre 2017

Tabla de Contenidos

1.	Resumen Ejecutivo.....	2
2.	Oportunidad de Negocio.....	3
3.	Análisis de la Industria, Competidores, Clientes	4
	Mientras que los usuarios son niños entre 5 y 14 años con síndrome de Down, a cargo de padres, abuelos o tutores, con escasez de tiempo libre.....	5
4.	Descripción de la empresa y propuesta de valor	5
5.	Plan de Marketing.....	7
5.1	Objetivos de Marketing	7
5.2	Estrategia de Segmentación	8
5.3	Estrategia de Producto / Servicio	8
5.4	Estrategia de Precio.....	8
6.	Plan de Operaciones	9
6.1	Módulos del Taller:.....	9
6.2	Cadena de Valor	12
6.3	Actividades Primarias:.....	12
	□ Logística de entrada:	12
	□ Operaciones:	13
	□ Proceso de matrícula:.....	13
	□ Preparación de las clases:.....	14
	□ Logística hacia el exterior:	14
	□ Transporte:	15
	□ Marketing y Ventas:.....	15
	□ Servicios:.....	15
6.4	Actividades de apoyo:	16
	□ Infraestructura:	16
	□ Administración de Recursos Humanos:	17
	□ Personal:	18
	□ Tecnología:.....	18
	□ Compras:.....	18
	□ Estrategia de alcance y tamaño operativo:	19
	□ Flujo de Operaciones	19
	□ Plan de desarrollo e implementación	20



Molinos & Gigantes

7.	Equipo del Proyecto.....	22
8.	Plan Financiero.....	23
8.1	Supuestos:.....	23
8.2	Estimación de Ingresos.....	23
8.3	Supuesto de Crecimiento.....	23
8.4	Estado Resultado.....	24
8.5	Flujo de Efectivo.....	25
8.6	Flujo de Caja.....	26
8.7	Plan de Inversión.....	27
8.8	Tasa de Descuento.....	27
8.9	Calculo de VAN y TIR.....	28
9.	Riesgos críticos.....	29
10.	Propuesta al Inversionista.....	30
11.	Conclusión.....	31
12.	Anexos.....	32
	□ Fuentes:.....	32
	□ Tablas:.....	33
	□ Anexo 3.....	40



Molinos & Gigantes

1. Resumen Ejecutivo

Molinos & Gigantes o desde ahora **M&G** es un proyecto de inversión orientado a “Ofrecer Independencia a Tutores de niños con síndrome de down entre 5 y 14 años, para que disfruten de ocio, tiempo libre”.

M&G propone el cuidado y desarrollo artístico de sus niños en horario post escolar en la industria de After School mediante talleres de Arte Inclusivo, dictados por profesionales.

Chile es un país cada vez más profesionalizado y dentro de la OCDE se mantiene entre los tops 5 con más horas de trabajo, lo que supone escasez de tiempo para tutores de niños con discapacidad o con grados de dependencia. Los tutores deben atender sus responsabilidades, realizar compras, asistir a reuniones ya sean laborales o sociales, y a causa del cuidado de sus pupilos carecen de tiempo para la realización de sus quehaceres.

La inversión Inicial del proyecto asciende a \$ 49,505,870 la cual se estima comenzar a entregar flujos positivos desde el segundo periodo y la recuperación de la inversión es en el cuarto año de funcionamiento.

Esta oportunidad de negocio es propuesta por Miguel Cañete Tapia Ingeniero Civil y Andrea San Martín Silva Ingeniera Comercial, ambos estudiantes de MBA de la Universidad de Chile.



Molinos & Gigantes

2. Oportunidad de Negocio

A partir del impacto de la discapacidad en las familias y la escasez de tiempo detallado en la parte I, **M&G** ofrece talleres de arte, específicamente de pintura, para niños con síndrome de down, otorgando a sus Padres, Familiares o tutores, (desde ahora tutores) un lugar físico donde sean acogidos e incentivados diariamente en horario post escolar, de esta manera los tutores podrán realizar sus actividades ya sea de ocio u otros a los cuales no pueden asistir sus pupilos, como es el caso reuniones de trabajo o actividades sociales.

Desde otro punto no menos importante, mediante encuestas y entrevistas con tutores, se determinó una necesidad de un lugar donde sus niños sean estimulados, mediante el desarrollo de la creatividad e interacción con sus pares.

M&G encuentra una oportunidad de negocios en un mercado de MM\$3,262 mediante la opción de ofrecer horas de esparcimiento o disponibilidad de tiempo para tutores de niños con síndrome de down y que es respaldado por un análisis financiero que arroja resultados positivos, evaluado con una tasa de descuento de un 16.2% considerando la perpetuidad del proyecto, obteniendo un Van de \$257.606.070, una Tir de un 33% y un Pay Back al cuarto año.

Se ofrece para los inversionistas dividendos de un 40% de la utilidad a partir del segundo año, estimando para el quinto año dividendos por M\$29.256-.



Molinos & Gigantes

3. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

Se encuentra descrito en la parte I, donde se concluye una industria atractiva ya que ofrece al inversionista un fácil acceso a un mercado en crecimiento con poca rivalidad, escasez de oferta, demanda en aumento, paralelamente bajas barreras de salida y clientes con bajo poder de negociación.

Cabe mencionar que los proveedores de infraestructura tienen un alto poder de negociación sin embargo no son actores muy relevantes para ofrecer el servicio de After School.

Dentro de la industria en la cual participa **M&G** existe un competidor directo ya que los After School y guarderías presentes en el mercado no están orientados a solucionar los problemas de tiempo para tutores de niños con discapacidad, sin embargo, se identifican los siguientes sustitutos:

- Internados y fundaciones para niños con discapacidad
- Cuidado por un familiar, amigo, vecino o conocido
- Cuidado por niñera y/o asesora del hogar (Servicio particular de cuidado)
- Cuidado por el propio tutor (no tener horas libres, abandono del trabajo)

Los clientes de **M&G** en la industria del cuidado y recreación de niños con discapacidad post horario de clases son:

Clientes Primarios

- Padre y/o Madre de un niño con síndrome de down
- Tutor y/o apoderado de un niño con síndrome de down
- Abuelo / Abuela de un niño con síndrome de down.



Molinos & Gigantes

Para los 3 casos personas con escasez de tiempo para la custodia o cuidado de los niños en horario postescolar (entre 17:00 a 21:00 Hrs. de lunes a viernes y sábado en 2 jornadas 9:00 a 13:00 Hrs. y 15:00 a 19:00 Hrs.) que se preocupen principalmente por el desarrollo social, motriz y artístico de los niños y que tengan disposición a pagar.

Clientes Secundarios:

- Empleadores de padres, madres, tutores o apoderados de un niño con síndrome de down, que financien los talleres como beneficio de sus colaboradores.

Los clientes de **M&G** están ubicados en la Región Metropolitana de Chile, en las comunas de Vitacura, Las Condes, Providencia, La Reina, Santiago.

Mientras que los usuarios son niños entre 5 y 14 años con síndrome de Down, a cargo de padres, abuelos o tutores, con escasez de tiempo libre
Necesidad: Desarrollo de habilidades artísticas, ocio, tiempo libre, seguridad, confianza.
Las características de estos niños se encuentran descritas en la parte I.

4. Descripción de la empresa y propuesta de valor

M&G, es una empresa que imparte talleres de pintura en horario post escolar, inicialmente en la comuna de Providencia, cuyo objetivo es cubrir la necesidad tiempo libre paratutores de niños con síndrome de down, encargándose del cuidado y desarrollo artístico de niños entre 5 y 14 años con esta discapacidad. Como se detalla en la parte I, se trata de un mercado de nicho donde se identifican características similares en clientes que comparten principalmente en común la escasez de tiempo para recreación o para realizar actividades personales y que están a cargo de niños con síndrome de Down necesitando derivar el cuidado de ellos en horario posterior al escolar.



Molinos & Gigantes

La propuesta de valor es “Ofrecer Independencia a Tutores de niños con síndrome de down entre 5 y 14 años para que disfruten de ocio y tiempo libre permitiendo que puedan realizar tranquilamente sus actividades personales ya que **M&G** se encarga del cuidado y desarrollo de sus niños en horario post escolar, a través de talleres de Arte Inclusivo, dictados por profesionales en un espacio seguro donde se implementa el sistema SafeM&G ¹lo que contempla condiciones de infraestructura anti golpes, equipos de asistencia médica, vigilancia online y seguimiento GPS.

La principal actividad clave de M&G es garantizar la seguridad de los niños para ofrecer a los tutores la independencia y libertad que requieren generando relaciones de confianza. Para ello es necesario:

- Adaptar la infraestructura al sistema Safe M&G, esto implica seguridad para el cliente, monitoreo online de sus pupilos, adaptación anti golpes de las instalaciones y accesibilidad.
- Crear metodología de talleres de Pintura, esto implica tener talleres dinámicos para entretener a los usuarios, adaptado a las tendencias y ofreciendo un ambiente cálido para que el usuario quiera asistir nuevamente.
- Crear Metodología de Venta e incentivos, esto implica cumplir con el objetivo de venta para cumplir con los rendimientos esperados para el inversionista
- Generar Club M&G, Beneficios, es decir generar una red de contacto con empresas relacionadas con el síndrome de down, así disminuir la carga de costos del cliente.
- Selección de Personal, contratar a profesionales que cuenten con la debida acreditación, garantizando que cuenten con valores de respeto, probidad y honestidad en sus acciones.
- Gestionar red de apoyo para transporte de Usuarios.

¹ Anexo 3: Safe M&G



Molinos & Gigantes

La estrategia de crecimiento de **M&G** tiene su objetivo en tener la primera sede en Providencia, con el aprendizaje desarrollado en la práctica y el trabajo publicitario se espera ir incrementando el número de matrículas anualmente.

Existe la posibilidad de abrir nuevas sucursales expandiéndose a nuevas comunas y regiones del País.

Las primeras nuevas sucursales a mediano plazo se proponen en las comunas de Las Condes, La Reina, Vitacura y Santiago.

5. Plan de Marketing

5.1 Objetivos de Marketing

Los objetivos del plan de Marketing para **M&G** son los siguientes:

- Iniciar un grupo de 30 niños en un año, y formar anualmente un nuevo grupo de niños.
- Posicionarnos en 5 años como la mejor solución de tiempo libre para tutores de niños down, encargándonos de su cuidado, apoyándolos en el desarrollo de habilidades mediante el arte.
- Abrir un nuevo equipo **M&G** cada 2 años en regiones.
- Participar semestralmente en exposiciones de arte para la venta de cuadros pintados por los niños, generando ingresos que financien total o parcialmente las matrículas de los niños, apuntando a la sustentabilidad.
- Realizar actividades semestralmente con niños y tutores en forma conjunta para promover la integración y fidelización e incentivar la recomendación de tutores a nuevos clientes.



Molinos & Gigantes

5.2 Estrategia de Segmentación

Se trata de mercado B2C, orientado al nicho de clientes Tutores de niños con síndrome de down cuya discapacidad sea leve o moderada, entre la edad los 5 y 14 años, Tutores que perciben remuneración, del segmento socioeconómico es el ABC1, la ubicación geográfica es en las comunas de La Reina, Las Condes, Providencia, Vitacura y Santiago y escasez de tiempo.

5.3 Estrategia de Producto / Servicio

M&G es una empresa que entrega el servicio de cuidado y desarrollo de perfiles artísticos de niños con discapacidad en horarios post escolares, este proyecto se basa en talleres de pintura los cuales se impartirán en nuestra sede en Providencia.

5.4 Estrategia de Precio

Según el análisis de la competencia, debido a la inexistencia de competidores directos y a que los sustitutos no suponen el desarrollo artístico de los usuarios, no cuentan con infraestructura, ni atención profesional y considerando además el segmento de clientes definido, quienes consideran el tiempo como escaso y de mucho valor, utilizaremos la estrategia de precios de prestigio, estableciendo un precio inicial alto, enfatizando la calidad del servicio y atención personalizada del usuario.

Según lo anterior nuestros clientes están comprando confianza y seguridad en el cuidado de sus niños y están dispuestos a pagar por ello.

Se considera la modalidad de asistencia sin restricciones.

Ver Tabla 6: Precios



Molinos & Gigantes

6. Plan de Operaciones

A continuación, se describirá la logística de operaciones y la forma de crear valor para clientes y usuarios. El primer objetivo es otorgar tiempo libre a Tutores de niños con síndrome de down y por otro lado enseñar a los niños arte mediante talleres de pintura, desarrollar talentos y habilidades artísticas, a través de técnicas de pintura de todos los tiempos.

Descripción de Pintura:

La pintura es el arte y la técnica de crear imágenes a través de la aplicación de pigmentos de color sobre una superficie, sea papel, tela, madera, pared, etc. Se suele dividir en pintura mural (fresco, temple) o de caballete (temple, óleo, pastel), e igualmente puede clasificarse según su género (retrato, paisaje, bodegón, etc). La pintura ha sido durante siglos el principal medio para documentar la realidad, reflejando en sus imágenes el devenir histórico de las distintas culturas que se han sucedido a lo largo del tiempo, así como sus costumbres y condiciones materiales.

6.1 Módulos del Taller:

➤ Diseño

Esta actividad es la génesis de la pintura, todos los alumnos deben comenzar con este módulo base, que enseña técnicas de proporción, perspectiva, conocimiento de los colores, las mezclas, formas geométricas, entre otros que le permitirán crear en sus próximos módulos diseños prolijos.

Materiales:

Lápiz Grafito, saca puntas, block de dibujo, goma de borrar, regla, compás.



Molinos & Gigantes

➤ **Técnicas en Papel:**

Sobre la superficie de papel de block, se enseñarán técnicas de dibujo, pintura y sombreado.

Materiales:

Lápiz Grafito, saca puntas, block de dibujo, goma de borrar, regla, esponja, tempera, pinceles de distintos tamaños, trozo de tela, vaso, agua.

➤ **Técnicas en Tela:**

Orientado a la creación de diferentes pinturas, desde cuadros hasta manteles pintados en género o poleras.

Materiales:

Tela, Pinceles diferentes tamaños, atril, agua, vaso, delantal (cotona).

➤ **Pintura al óleo:**

Es una técnica pictórica consistente en mezclar los pigmentos con un aglutinante a base de aceites, normalmente de origen vegetal. Por extensión, se denominan *óleos* a las pinturas ejecutadas mediante esta técnica, que admite soportes de muy variada naturaleza: metal, madera, piedra, marfil, aunque lo más habitual es que sea aplicado sobre lienzo o tabla.

Materiales:

Tela, Pinceles diferentes tamaños, atril, agua, vaso, delantal (cotona), otras bases dependiendo de la clase.

➤ **Acuarela:**

Se enseña pintura sobre papel o cartulina con colores diluidos en agua.

Materiales: Pinceles diferentes tamaños, block de dibujo, acuarelas, agua, vaso, delantal (cotona).



Molinos & Gigantes

➤ **Dibujo Pastel:**

Se enseña sobre las llamadas técnicas secas, ya que, a diferencia de la pintura al óleo o la acuarela, no se utiliza ningún disolvente y se aplica directamente sobre la superficie de trabajo. Como soporte es común utilizar papel de buena calidad.

Materiales:

Lápices Pastel, Block de dibujo

➤ **Retratos y autorretratos:**

Se enseñará a pintar personas, ya sean compañeros de clase, familiares, o personajes famosos y a ellos mismos.

Materiales:

Block de dibujo, pinceles varios tamaños, lápiz grafito, goma de borrar, agua, tela, tempera.

➤ **Paisajes:**

Se enseñará técnicas de pintura reflejando la naturaleza, ya sea árboles, montañas, mar, sol, flores; paisajes urbanos, como calles, edificios y paisajes oníricos, muy usados en el surrealismo.

Materiales:

Block de dibujo, pinceles varios tamaños, lápiz grafito, goma de borrar, agua, tela, tempera.

➤ **Abstracto:**

Pintura que incluye formas geométricas derivadas de la naturaleza misma o formas espontáneas, Relación de colores con enfoque en arte decorativo.

Materiales:

Tela, Atril, pinceles distintos tamaños, oleo, diluyente, aceite de linaza, durante el modulo se podrán requerir otros elementos como tazas o platos para decorar.



Molinos & Gigantes

➤ **Pintura Histórica:** A través de historias y cuentos descritos por los profesores, se representarán en papel o tela, acontecimientos de la antigüedad como de leyendas mitológicas.

Materiales:

Tela, Atril, pinceles distintos tamaños, oleo, diluyente, aceite de linaza, Block de dibujo, lápiz grafito, goma de borrar, agua, tempera.

6.2 Cadena de Valor

Ver Cuadro 1: Cadena de Valor

6.3 Actividades Primarias:

➤ **Logística de entrada:**

La obtención de insumos y materiales para llevar a cabo los talleres debe ser a través de compras a proveedores, se propone a Surtiventas S.A. quienes despachan a pedido directamente a las aulas donde se contará con una bodega para almacenar los materiales.

La solicitud de materiales incluirá artículos de oficina y de aseo.

Todos los insumos serán de propiedad de **M&G** quien brindará en cada taller los útiles necesarios para desarrollar las actividades.

El papel será reciclado para fundación San José, quienes tienen un programa de reciclaje para reunir pañales y mamaderas. La Fundación provee de cajas para la recolección del papel, que luego es retirado por Sorepa (Empresa del grupo CMPC).

Se debe contar con un sistema de control de inventario computacional con el fin de que las órdenes de compra sean precisas de acuerdo a las necesidades just in time, con esto se evita mermas, ya que por ejemplo el papel no se puede exponer a humedad ni debe ensuciarse para garantizar la calidad al momento de pintar.



Molinos & Gigantes

➤ **Operaciones:**

A diario las actividades comienzan con la recepción de los alumnos en la entrada de la escuela, quienes llegarán en furgón escolar o serán dejados por sus tutores. No se permite que alumnos asistan a clases sin haber sido acercados por un adulto, lo mismo en la salida.

Los niños serán recibidos por un anfitrión (el profesor de turno).

La bienvenida requiere el registro de asistencia y la clase parte con una canción o alguna actividad motivacional, como reventar globos, alguna ronda o baile.

Se invita a los alumnos que quieran compartir alguna historia de su día lo hagan libremente.

Los módulos son progresivos y parten desde diseño, a medida del avance individual de cada niño se evalúa la opción asistir a clases más complejas.

➤ **Proceso de matrícula:**

Al momento de recibir la solicitud de matrícula se revisa disponibilidad de cupos, en caso de existir un vacante se solicita ficha médica, las principales aprensiones son que cada niño tenga control de esfínter y que pueda ir al baño en forma autónoma.

Es obligación informar si el niño debe recibir algún medicamento dentro de la jornada, y las especificaciones deben ser por prescripción médica.

Se crea una ficha computacional de cada alumno, con datos básicos relevantes como sexo, edad, teléfonos de contacto, se registra un contacto adicional de emergencia distinto al tutor.

Dentro del perfil se encuentran los datos del tutor, quienes contestan una encuesta de acuerdo a sus intereses y motivaciones lo cual nos permitirá ofrecer un servicio de acuerdo a sus necesidades de tiempo libre.

El pago de la matrícula debe ser semestral y puede ser mediante tarjeta de débito, crédito, cheque o efectivo.

Se entrega un reglamento breve con los principales derechos y deberes del tutor.



Molinos & Gigantes

➤ **Preparación de las clases:**

Cada profesor diseña un plan de trabajo que será evaluado y sujeto a opciones de mejora, deben realizar la solicitud de materiales a la secretaria para impartir cada clase, se solicita planificación cada 2 semanas, la revisión es realizada por el director.

La jornada está dividida en 2 bloques, el primero de 2 horas pedagógicas (90 minutos) luego un break de 30 minutos, luego 2 horas pedagógicas y un break final de 30 minutos.

Las clases incluyen feedback a los alumnos y reporte de avance a sus tutores.

Se fomenta el trabajo colaborativo entre los alumnos, compartir buenas prácticas y valores como respeto y solidaridad.

Un profesor de educación física está a cargo del break y realiza actividades recreacionales para los niños.

➤ **Logística hacia el exterior:**

Cada módulo (a excepción de diseño) finaliza con un cuadro pintado por el alumno dependiendo de la técnica aprendida, estos cuadros serán almacenados para las exposiciones de arte que se realizarán semestralmente y que estarán a cargo de los profesores.

Las exposiciones serán con fin lucrativo para financiar matrículas de los mismos alumnos dependiendo de la decisión del tutor, ya que existe la opción de otorgar becas a nuevos alumnos. Ésta actividad busca sustentar los materiales para disminuir los costos a los tutores.

Dependiendo del éxito de las pinturas, se pueden realizar exposiciones más frecuentes.

Dentro de los valores de la empresa se encuentra la responsabilidad social y con el medio ambiente, se propone exposiciones a beneficio.



Molinos & Gigantes

➤ **Transporte:**

El transporte de los insumos es por parte del proveedor, en el horario acordado dependiendo de sus rutas asignadas.

El transporte de los alumnos la realiza el tutor, un adulto responsable o un furgón escolar. El Auxiliar Paramédico es el responsable del vehículo de la empresa el cual debe velar por el transporte de los pupilos en caso de emergencia como también de gestionar la logística de compras y trasmites varios asociados a M&G como el transporte de los cuadros a las exposiciones

➤ **Marketing y Ventas:**

En esta etapa, la Coordinadora de ventas junto con la secretaria son protagonistas, debe velar por crear y administrar la cartera de clientes, su misión fundamental es generar una rentabilidad sustentable del negocio, ofreciendo nuestros módulos y concretando negocios de largo plazo.

Realiza la venta cara a cara y también atención telefónica, recibe solicitudes a través de la web, debe resolver dudas e inquietudes, se abastece de folletería para oficina y promotores. En conjunto a los profesores organiza las exposiciones de arte.

➤ **Servicios:**

La Directora junto a la Coordinadora de Ventas otorga servicio post venta, atienden consultas telefónicas y vía mail. La página web, redes sociales, servicios de video vigilancia y seguimiento GPS son gestionadas por la encargada de soporte informático, estos servicios se mantienen constantemente actualizados a fin de mantener a los consumidores con la seguridad del cuidado de sus pupilos además de estar informados de novedades, precios, promociones, entre otros.



Molinos & Gigantes

M&G ofrece cercanía, los tutores deben disfrutar del tiempo libre que les otorgamos con confianza y seguridad. De acuerdo a las preferencias de cada tutor los profesores enviarán feedback de sus alumnos a los tutores, con la frecuencia definida previamente. por ejemplo, habrá padres que quieran saber a diario cómo estuvo el desempeño de su hijo, como otros preferirán un informe mensual ya que la escasez de tiempo no les permite mayor participación en la evolución de sus hijos.

En la página web y redes sociales habrá espacio para sugerencias y reclamos y también en las aulas podrán exponer sus solicitudes. Se busca que los tutores puedan vivir una experiencia de libertad y poder disponer de su tiempo a su antojo sin preocupaciones. Entre cada exposición, en la página web se generará una galería virtual donde se podrán subastar los cuadros.

6.4 Actividades de apoyo:

➤ Infraestructura:

Dentro de los asociados claves encontramos a los colegios y jardines infantiles que representan el principal Asociado en cuanto a la utilización de la infraestructura, ya que fuera de horario de los talleres se arrendarán las instalaciones para funcionar como Colegios o Jardines.

Detalle:

- Sala de clases
- Puertas de las dimensiones exigidas (Ancho mín. 80 cm)
- Iluminación y ventilación natural (ventanas)
- Sillas
- Mesas
- Pizarra
- Bodega
- Recepción



Molinos & Gigantes

- Baños Profesores
- Baños alumnos
- Lavamanos
- Sala o patio de recreo
- Vías de evacuación

➤ **Administración de Recursos Humanos:**

Los colaboradores que trabajen en M&G deben estar debidamente contratadas, cada contrato debe contener la siguiente información:

- Lugar y fecha del contrato
- Individualización de las partes, indicación de la nacionalidad y fecha de nacimiento
- Fecha de inicio del contrato.
- Determinación de la naturaleza de los servicios y del lugar (cargo y dirección del centro educativo donde se va a desempeñar), en que hayan de prestarse. El contrato podrá señalar dos o más funciones específicas, sean éstas alternativas o complementarias.
- Monto, forma y período de pago de la remuneración acordada.
- Duración y distribución de la jornada de trabajo, salvo que en la empresa existiere el sistema de trabajo por turno, caso en el cual se estará a lo dispuesto en el reglamento interno.
- Plazo del contrato.
- Demás pactos que acordaren las partes



Molinos & Gigantes

➤ **Personal:**

Para los efectos de controlar la asistencia y determinar las horas de trabajo, sean ordinarias o extraordinarias, el empleador llevará un registro que consistirá en un registro de asistencia virtual del personal por medio de un controlador facial y dactilar asociado a tarjetas electrónicas que darán el acceso a las dependencias por temas de seguridad.

M&G estará a cargo de un Director este debe contar con título profesional de educador/a diferencial otorgado por una escuela normal, universidad o instituto profesional de educación superior reconocidos por el ministerio de educación. Contar con experiencia docente específica en aula y formación específica para la función directiva.

➤ **Tecnología:**

La empresa contará con computadores cuyo sistema operativo sea actual acorde a las necesidades de **M&G** para las siguientes actividades:

- Control de Stock
- Página web para venta, post venta, reclamos y sugerencias
- Redes sociales con propósito comercial
- Sistema de Vigilancia WEB
- Sistema de Seguimiento GPS

Cada colaborador debe contar con e-mail corporativo para comunicación escrita con tutores.

➤ **Compras:**

M&G selecciona proveedores como Surtiventas por su experiencia en el rubro, quienes venden a precio mayorista, lo cual permite mantener costos bajos, poseen una plataforma de pedidos online, y distribuye a la semana siguiente, por tanto, permite coincidir con el inventario y la planificación de cada profesor.



Molinos & Gigantes

➤ Estrategia de alcance y tamaño operativo:

De acuerdo a lo descrito anteriormente la principal decisión es respecto a la infraestructura, la cual será arrendada y adaptada para otorgar seguridad.

Esta decisión permite ser tan grandes como la demanda lo exija ya que ante el crecimiento es posible abrir nuevas dependencias.

En cuanto a la estacionalidad del negocio identificamos 4 ciclos donde los tutores requieren de mayor tiempo libre y son Vacaciones de Verano (Enero – Febrero), Vacaciones de Invierno (Julio), Semestre Escolar 1 (Marzo a Julio) y Semestre escolar 2 (Agosto a Diciembre).

Esta decisión de arrendar permite a bajo costo la expansión a otras regiones llegando incluso a tener cobertura nacional.

➤ Flujo de Operaciones

A continuación, se presentan dos esquemas, la figura A muestra cómo un tutor de un niño Down con escasez de tiempo elige entre opciones como mantener su escasez de tiempo para ocio, reuniones, deporte, entre otros o contratar a **M&G** (o algún sustituto) para que realicen el cuidado de su pupilo. En el caso de tomar la decisión de **M&G** puede solicitar la matrícula vía web, vía telefónica o acudir directamente a las instalaciones a realizar la gestión.

En la figura B se muestra cómo una vez que M&G recibe la solicitud, en primer lugar, verifica si es que existen cupos disponibles, de ser así solicita ficha médica y acepta o no al niño.

El mismo día de la matrícula el alumno puede comenzar sus clases y el tutor disfrutar de su tiempo.

Ver Figura 1 y 2



Molinos & Gigantes

El inventario será controlado mediante un sistema computacional indicando el stock y solicitando reposición de acuerdo a la planificación previa realizada por los profesores y dependiendo de la cantidad de alumnos.

Los implementos reutilizables como pinceles, atriles, lápices, estarán asignados a cada alumno durante la duración de su matrícula y será de custodia de M&G por tanto ningún alumno debe preparar mochila con útiles ni implementos. Esto permitirá que los tutores no se preocupen por comprar materiales, de esta forma disfrutarán aún más de su tiempo libre.

Los materiales necesarios para pintar en general no caducan, sin embargo, se deben conservar en un lugar fresco y seco para evitar deterioro, la tempera es un material que debe ser especialmente controlado ya que se seca y no es posible de utilizar una vez que sucede.

➤ **Plan de desarrollo e implementación**

Se debe realizar solicitudes de arrendamiento y/o reuniones en los prospectos establecimientos, una vez llegado el acuerdo se creará la empresa en el sitio tuempresaenundia.cl para posteriormente iniciar actividades, timbrar boletas y realizar solicitud de patente municipal. Luego se creará la publicidad y contratación de personal. En cuanto a los profesores, éstos deberán planificar sus talleres las cuales deben ser aprobadas por el director para poder ser impartidas es importante contar con todo las herramientas, materiales e insumos necesarios para las actividades.

Finalmente será posible comenzar.



Molinos & Gigantes

A continuación, se muestra la carta Gantt con las actividades a realizar hasta la puesta en marcha.

N°	Actividad	Semana						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Cartas de solicitud de arrendamiento	█						
2	Reunión con arrendador		█					
3	Creación de empresa							
3,1	Iniciación de Actividades		█					
3,2	Solicitud de Patente Municipal		█					
3,3	Timbraje de Boletas		█					
4	Difusión de Publicidad			█				
5	Contratación de Personal			█				
6	Planificación de Talleres				█			
7	Revisión de Talleres					█		
8	Aprobación de Talleres						█	
9	Compra de Materiales						█	
10	Puesta en Marcha							█

Fuente: Elaboración Propia



Molinos & Gigantes

7. Equipo del Proyecto

La dotación de personal inicial propuesta es:

N°	Cargo	Descripción	Costo Empresa
1	Director	Responsable de la Administración Financiera, Operativa y RRHH Además lleva el relacionamiento con los clientes.	\$ 1.474.397
1	Coordinador de MKT y Ventas	Responsable de compras, difusión y venta de los programas (Comisionista)	\$ 1.023.108
1	Secretaria	Responsable de la gestión documental, y recepcionista	\$ 759.136
1	Soporte Informático	Responsable TI (Circuito Cerrado, Control de Acceso y Seguimiento GPS).	\$ 759.136
2	Profesor de Artes	Responsable de Taller	\$ 747.521
4	Técnico Asistente Ed Diferencial	Apoyo de Taller en Sala	\$ 553.968
1	Técnico Paramédico	Responsable de la integridad de los Usuarios y vehículo (Compras, Tramites, etc), Apoyo de Taller en Sala	\$ 553.968

Fuente: Elaboración Propia



Molinos & Gigantes

8. Plan Financiero

8.1 Supuestos:

- El tiempo de evaluación del proyecto es a 5 años
- Se considera que el proyecto continúa luego del periodo de evaluación.
- Se va asumir como impuesto a la renta una tasa de 27% según la información del Servicio de Impuestos internos para todo el periodo de Evaluación.
- Se considera un precio fijo por cada servicio por toda la evaluación

8.2 Estimación de Ingresos

Tipo Ingresos	Año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Matriculas	12,000,000	2,400,000	2,800,000	3,600,000	3,200,000
Talleres	119,939,400	164,488,320	196,472,160	237,594,240	274,147,200
Exposición	2,800,000	4,830,000	5,775,000	6,965,000	8,120,000
Total	131,939,400	166,888,320	199,272,160	241,194,240	277,347,200

8.3 Supuesto de Crecimiento

Se estima un crecimiento de un 20% anual hasta el quinto año donde la capacidad del local estara al 100% por lo cual se mantendria el ingreso los proximos periodos

	Año				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Crecimiento		20%	20%	20%	20%
Usuarios	30	36	43	52	62



Molinos & Gigantes

8.4 Estado Resultado

A continuación, el Estado Resultado de los doce primeros meses

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos Matriculas		8,000,000	2,000,000	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-
Ingresos Talleres		7,615,200	9,519,000	11,422,800	11,422,800	11,422,800	11,422,800	11,422,800	11,422,800	11,422,800	11,422,800	11,422,800
Ingresos Exposición		-	-	700,000	-	-	1,050,000	-	-	1,050,000	-	-
Remuneración Directa	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880	4,264,880
Gastos Generales	5,299,517	3,957,567	3,957,567	3,957,567	3,957,567	4,169,567	3,957,567	3,957,567	3,957,567	3,957,567	3,957,567	4,169,567
Uniforme	417,600	-	-	-	-	-	417,600	-	-	-	-	-
Materiales e Insumos	91,056	19,944	91,056	19,944	91,056	19,944	91,056	19,944	91,056	19,944	91,056	19,944
Herramientas y Equipos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547	702,547
Margen de Contribución	- 10,775,600	6,670,261	2,502,950	5,177,861	2,406,750	2,265,861	3,039,150	2,477,861	2,406,750	3,527,861	2,406,750	2,265,861
Comisiones por Venta	1,645,000	411,250	411,250	-	-	-	-	-	-	-	-	493,500
Remuneración Indirecta	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778	4,015,778
Publicidad y Marketing	1,733,333	1,733,333	1,733,333	500,000	-	-	500,000	-	-	500,000	-	-
Vehículo	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751	333,751
Resultado Operacional	- 18,503,463	176,148	- 3,991,163	328,331	- 1,942,780	- 2,083,669	- 1,810,380	- 1,871,669	- 1,942,780	- 1,321,669	- 1,942,780	- 2,577,169
Gasto financiero	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Egresos no operacionales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado No Operacional	- 18,503,463	176,148	- 3,991,163	328,331	- 1,942,780	- 2,083,669	- 1,810,380	- 1,871,669	- 1,942,780	- 1,321,669	- 1,942,780	- 2,577,169
Impuesto a la Renta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado del Ejercicio	- 18,503,463	176,148	- 3,991,163	328,331	- 1,942,780	- 2,083,669	- 1,810,380	- 1,871,669	- 1,942,780	- 1,321,669	- 1,942,780	- 2,577,169

Estado Resultado 5 Años²

² Tabla 10: Estado Resultado 5 años



Molinos & Gigantes

8.5 Flujo de Efectivo

A continuación, el Flujo de Efectivo de los doce primeros meses

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ingresos Matriculas		8,000,000	2,000,000	2,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	
Ingresos Talleres		9,062,088	11,327,610	13,593,132	13,593,132	13,593,132	13,593,132	13,593,132	13,593,132	13,593,132	13,593,132	13,593,132	
Ingresos Exposicion		-	-	833,000	-	-	1,249,500	-	-	1,249,500	-	-	
Pago de Remuneracion		8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	8,280,659	
Pago de Proveedores		4,709,505	9,674,340	4,403,229	4,474,340	4,903,229	4,686,340	4,403,229	4,974,340	4,403,229	4,474,340	4,903,229	
Pago de Impuestos		-	-	1,315,632	1,732,570	1,651,082	1,692,290	1,746,082	1,637,570	1,746,082	1,732,570	1,651,082	
Flujo Operacional		-12,990,164	- 892,911	- 671,910	1,938,563	- 1,241,837	- 1,066,157	412,663	- 1,299,437	- 836,837	355,063	- 1,241,837	- 1,066,157
Aporte de Capital		49,505,870											
Capex		29,239,700	-	-	-	-	416,303	-	416,303	-	416,303	-	416,303
Dividendos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Flujo de Inversiones		7,276,006	- 892,911	- 671,910	1,938,563	- 1,241,837	- 1,482,460	412,663	- 1,715,740	- 836,837	- 61,240	- 1,241,837	- 1,482,460
Nuevo Prestamo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Pago Prestamo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Flujo de Financiamiento		7,276,006	- 892,911	- 671,910	1,938,563	- 1,241,837	- 1,482,460	412,663	- 1,715,740	- 836,837	- 61,240	- 1,241,837	- 1,482,460
Flujo Mensual		7,276,006	- 892,911	- 671,910	1,938,563	- 1,241,837	- 1,482,460	412,663	- 1,715,740	- 836,837	- 61,240	- 1,241,837	- 1,482,460
Flujo Acumulado		7,276,006	6,383,095	5,711,185	7,649,748	6,407,911	4,925,451	5,338,114	3,622,374	2,785,537	2,724,297	1,482,460	0



Molinos & Gigantes

8.6 Flujo de Caja

Flujo de Caja con Valor Residual

Flujo de Caja Valor Residual						
Año	0	1	2	3	4	5
Resultado del Ejercicio		-37,483,040	5,783,848	28,639,334	45,271,880	73,141,791
Depreciacion		8,430,562	8,430,562	8,430,562	8,430,562	8,430,562
Flujo de Fondos		-29,052,478	14,214,410	37,069,895	53,702,442	81,572,353
Inversion	-49,505,870					
CAPEX		-1,665,210	-2,497,815	-3,338,151	-1,665,210	-1,665,210
Valor Residual						502,896,662
Flujo libre de Fondos	-49,505,870	-30,717,688	11,716,595	33,731,744	52,037,232	582,803,805

VAN	257,606,070
TIR	64%

Flujo de Caja con Valor Terminal

Flujo de caja Valor Terminal						
Año	0	1	2	3	4	5
Resultado del Ejercicio	0	-37,483,040	5,783,848	28,639,334	45,271,880	73,141,791
Depreciacion	0	8,430,562	8,430,562	8,430,562	8,430,562	8,430,562
Flujo de Fondos	0	-29,052,478	14,214,410	37,069,895	53,702,442	81,572,353
Inversion	-49,505,870	0	0	0	0	0
CAPEX		-1,665,210	-2,497,815	-3,338,151	-1,665,210	-1,665,210
Recuperacion Capital Trabajo		0	0	0	0	20,266,170
Flujo de Caja Libre	-49,505,870	-30,717,688	11,716,595	33,731,744	52,037,232	100,173,312

VAN	29,990,976
TIR	27%



Molinos & Gigantes

Déficit de Caja

El déficit de OPEX es de \$ 20,266,700 por concepto de Mano de Obra y Gastos Generales y \$ 29,239,700 en CAPEX, son 38 meses de caja negativa sin el aporte de capital de los accionistas.

Déficit	CLP
CAPEX	29,239,700
OPEX	20,266,170
Déficit de Capital	49,505,870

Revisar figura 3³

8.7 Plan de Inversión

Política de Activos Fijos:

Para la empresa todos los artículos que son superiores a 3 UF como costo unitario se van a considerar como Activo, por lo tanto, todos los Ítems se consideran como inversión, revisar **Tabla 9**⁴.

8.8 Tasa de Descuento

Para calcular la tasa de descuento se utilizará el modelo CAPM por medio de la siguiente formula, cabe destacar que nos estamos financiando con capital del inversionista no hay presencia de deuda.

$$\text{Tasa de Descuento} = R_f + \beta(R_m - R_f) + PPL + PSU$$

β = Beta de la Industria

R_f = Tasa Libre de Riesgo

$R_m - R_f$ = Premio por Riesgo de Mercado

PPL = Premio por Liquidez

PSU = Premio por Start UP

Extracción de Información para el Modelo

³ Figura 3: Grafico Déficit Capital de Trabajo

⁴ Tabla 9: Inversiones



Molinos & Gigantes

- Para sacar el Beta de la industria Utilizaremos la información, donde podemos encontrar el 1.05⁵ para la industria de Educación según la información del Profesor Damoradan.
- Para determinar la Tasa Libre de Riesgo se tomó en consideración la emisión de un bono del banco central de Chile a 30 años, la tasa es de 2.07%⁶.
- El Premio por Riesgo de Mercado se consideró en 6.81%⁷ según la información del Profesor Damoradan.
- El Premio por Liquidez se consideró en 3.0%
- El Premio por Startup del 4.0%

Cálculo de Tasa de Descuento según Modelo CAPM:

$$Tasa\ de\ Descuento = 2.07\% + 1.05 * 6.81\% + 3\% + 4\%$$

$$Tasa\ de\ Descuento = 16,2\%$$

8.9 Cálculo de VAN y TIR

- Información para los Inversionistas

ITEM	Cantidad
TASA	16.2%
VAN	257,606,070
TIR	33%
PAYBACK (Año)	4

⁵<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

⁶<http://si3.bcentral.cl/Boletin/secure/boletin.aspx?idCanasta=1MRMW2951>

⁷<http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>



Molinos & Gigantes

- La tasa de descuento utilizada es del 16,2% el cual entrega un VAN positivo de \$264,561,295, considerando la perpetuidad del proyecto por lo que se puede concluir que el proyecto es favorable para su aprobación.

La tasa interna de retorno es de 66% este indicador muestra el punto de equilibrio donde el VAN se hace cero, lo cual es favorable para el proyecto.

El PAYBACK entrega la información del periodo en el cual comenzamos a recuperar la inversión para este proyecto desde el año 4 podemos ver los retornos.

9. Riesgos críticos

Aumento sostenido del valor de arriendo: actualmente los arriendos se pactan en UF y se ajustan semestralmente de acuerdo a la variación IPC, los contratos son anuales y en muchas ocasiones la renovación del contrato implica un aumento considerable en el valor.

Bajo Nivel de Ventas: Si bien evaluamos que existe una disposición a pagar por tiempo libre existe la posibilidad de que los padres consideren otras alternativas sustitutas y no compren los talleres de arte ofrecidos, ante tal caso la opción es reinventarse para niños sin discapacidad, para ampliar el universo de clientes, ya que los padres de todos los niños tienen escasez de tiempo.

Nuevos competidores: Siempre existe el riesgo de nuevos competidores y las barreras de entrada son bajas. El mercado de After School se encuentra poco regulado y es relativamente nuevo en Chile por tanto rápidamente podrán existir nuevos entrantes.

Emergencia de un niño imprevista: Debido a que se trabajará con niños con síndrome de down, existe un riesgo intrínseco de que sucedan emergencias, sin embargo, alguna emergencia de salud imprevista puede ser crítica y requiere de una reacción asertiva y oportuna de parte del personal para evitar escándalos y la pérdida de confianza de los tutores.



Molinos & Gigantes

10. Propuesta al Inversionista

Para este proyecto se considera el 40% de la utilidad como Dividendo.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversion	49,505,870	0	0	0	0	0
Dividendo (40% de la Utilidad)	0	0	2,313,539	11,455,733	18,108,752	29,256,716

Sensibilidad del Proyecto

- Proyección Optimista

Se considera un aumento en los ingresos de un 5% sobre el caso original, todos los demás factores económicos quedan en la misma condición.

ITEM	Cantidad
TASA	16.2%
VAN	312,811,034
TIR	46%
PAYBACK (Año)	4

- Proyección Pesimista

Se considera una reducción de un 5% en los ingresos sobre el caso original, todos los demás factores económicos quedan en la misma condición.

ITEM	Cantidad
TASA	16.2%
VAN	202,274,364
TIR	21%
PAYBACK (Año)	5

M&G es una empresa que se adapta a las necesidades del cliente y el inversionista, el 40% de las utilidades son pagadas en dividendos el remanente es utilizado a invertir en infraestructura en beneficio de nuestros usuarios.



Molinos & Gigantes

11. Conclusión

Tras los meses de investigación, se concluye una industria atractiva debido a que ofrece al inversionista un fácil acceso a un mercado en crecimiento con poca rivalidad, escasez de oferta, demanda en aumento, paralelamente bajas barreras de salida y clientes con bajo poder de negociación.

Se determinó que el tiempo libre para los tutores de niños con síndrome de down es un recurso insuficiente y que están dispuestos a pagar a cambio realizar con independencia sus quehaceres. Esto por supuesto con la garantía de que sus pupilos estén al cuidado de profesionales en un lugar seguro.

Los talleres de arte son ideales para niños con síndrome de down ya que mediante la pintura desarrollan su creatividad y plasman sus emociones en sus obras, las cuales tienen la posibilidad de vender mediante las exposiciones que M&G propone.

Al ser un mercado de nicho los clientes tienen características comunes lo que es favorable para la estimulación a formar una comunidad que interactúe y genere bienestar.

Financieramente el proyecto con una tasa de descuento de 16,2% entrega un VAN de 257,606,070 lo cual según este indicador hace este proyecto viable en el tiempo, al sensibilizar el proyecto con una variación de la demanda en un +/- 5% nos entrega de igual manera un VAN positivo.

Cabe destacar que M&G entrega un retorno anual al accionista del 40% de las utilidades, lo cual es atractivo para los inversionistas, el Payback del proyecto es en el cuarto periodo.



Molinos & Gigantes

12. Anexos

► Fuentes:

<https://visionhumanachile.wordpress.com/2016/06/30/tiempo-libre-que-hacen-los-chilenos-cuando-descansan/>

<http://www.cooperativa.cl/noticias/sociedad/desarrollo-humano/lo-que-mas-hacen-los-chilenos-en-su-tiempo-libre-es-ver-television-y-comprar/2012-09-20/224258.html>

<http://www.emol.com/noticias/Economia/2016/07/07/811390/Chile-se-mantiene-como-el-quinto-pais-de-la-OCDE-con-la-mayor-cantidad-de-horas-de-trabajo-al-ano.html>

<http://www.biobiochile.cl/noticias/2014/12/01/el-40-de-los-chilenos-declara-consumir-comida-chatarra-regularmente-dentro-de-la-semana.shtml>

<https://www.publimetro.cl/cl/nacional/2017/02/21/regulacion-after-school.html>

<http://www.scielo.cl/pdf/rmc/v144n11/art09.pdf>

<http://diario.latercera.com/edicionimpresa/after-school-entre-la-casa-y-el-colegio/>



Molinos & Gigantes

➤ **Tablas:**

Tabla 7: Estimación de Demanda

	2017	2018	2019
La Reina	101	100	100
Las Condes	229	228	228
Providencia	74	74	74
Santiago	239	246	253
Vitacura	71	70	70
Total	714	718	725
Crecimiento		0,56%	0,97%
Tamaño de Mercado	3,262,351,680	3,280,628,160	3,312,612,000

Fuente: Elaboración Propia



Molinos & Gigantes

Tabla 8: Carta Gantt

A continuación, se muestra la carta Gantt con las actividades a realizar hasta la puesta en marcha.

N°	Actividad	Semana						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Cartas de solicitud de arrendamiento	█						
2	Reunión con arrendador		█					
3	Creación de empresa	█						
3,1	Iniciación de Actividades		█					
3,2	Solicitud de Patente Municipal		█					
3,3	Timbraje de Boletas		█					
4	Difusión de Publicidad			█				
5	Contratación de Personal			█				
6	Planificación de Talleres				█			
7	Revisión de Talleres					█		
8	Aprobación de Talleres						█	
9	Compra de Materiales						█	
10	Puesta en Marcha							█

Fuente: Elaboración Propia



Molinos & Gigantes

Tabla 9: Inversión Inicial

Se consideran todos los Ítem necesarios para comenzar a Operar

ITEM	Cantidad	Precio	Total
Atril	60	14,006	840,336
Pinceles	60	4,697	281,849
Mesas	60	14,538	872,269
Sillas Iso Tapiz Alto Trafico	60	23,403	1,404,202
Paleta	60	2,241	134,454
Protector Esquina Mueble antigolpe	50	5,071	253,529
Primeros Auxilios	1	1,470,588	1,470,588
Palmeta de Seguridad Piso y Paredes	1	8,352,941	8,352,941
Accesibilidad	1	2,500,000	2,500,000
Cámaras (4 unidades)	3	651,252	1,953,756
Sistema Control de Acceso	1	2,058,824	2,058,824
Sistema de Alerta Remota	1	450,650	450,650
Sistema de seguimiento GPS	1	1,750,000	1,750,000
Notebook	5	650,000	3,250,000
Estante 200x60x160	4	395,000	1,580,000
Locker	11	189,664	2,086,303
Total			29,239,700



Molinos & Gigantes

Tabla 10: Estado Resultado anual cinco periodos

Año	1	2	3	4	5
Ingresos Matriculas	12,000,000	2,400,000	2,800,000	3,600,000	3,200,000
Ingresos Talleres	119,939,400	164,488,320	196,472,160	237,594,240	274,147,200
Ingresos Exposicion	2,800,000	4,830,000	5,775,000	6,965,000	8,120,000
	-	-	-	-	-
Remuneracion Directa	51,178,566	51,178,566	53,034,022	73,444,041	73,444,041
Gastos Generales	49,256,755	47,914,805	47,914,805	47,914,805	47,702,805
Uniforme	835,200	835,200	835,200	835,200	835,200
Materiales e Insumos	666,000	666,000	666,000	666,000	666,000
Herramientas y Equipos	-	-	-	-	-
Depreciacion	8,430,562	8,430,562	8,430,562	8,430,562	8,430,562
	-	-	-	-	-
Margen de Contribucion	24,372,317	62,693,187	94,166,571	116,868,632	154,388,592
	-	-	-	-	-
Comisiones por Venta	2,961,000	575,750	740,250	658,000	-
Remuneracion Indirecta	48,189,340	48,189,340	48,189,340	48,189,340	48,189,340
Publicidad y Marketing	6,700,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
Vehiculo	4,005,017	4,005,017	4,005,017	4,005,017	4,005,017
	-	-	-	-	-
Resultado Operacional	- 37,483,040	7,923,080	39,231,964	62,016,274	100,194,234
	-	-	-	-	-
Gasto financiero	-	-	-	-	-
Egresos no operacionales	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Resultado No Operacional	- 37,483,040	7,923,080	39,231,964	62,016,274	100,194,234
	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta	-	2,139,232	10,592,630	16,744,394	27,052,443
	-	-	-	-	-
Resultado del Ejercicio	- 37,483,040	5,783,848	28,639,334	45,271,880	73,141,791



Molinos & Gigantes

Cuadro 1: Cadena de Valor

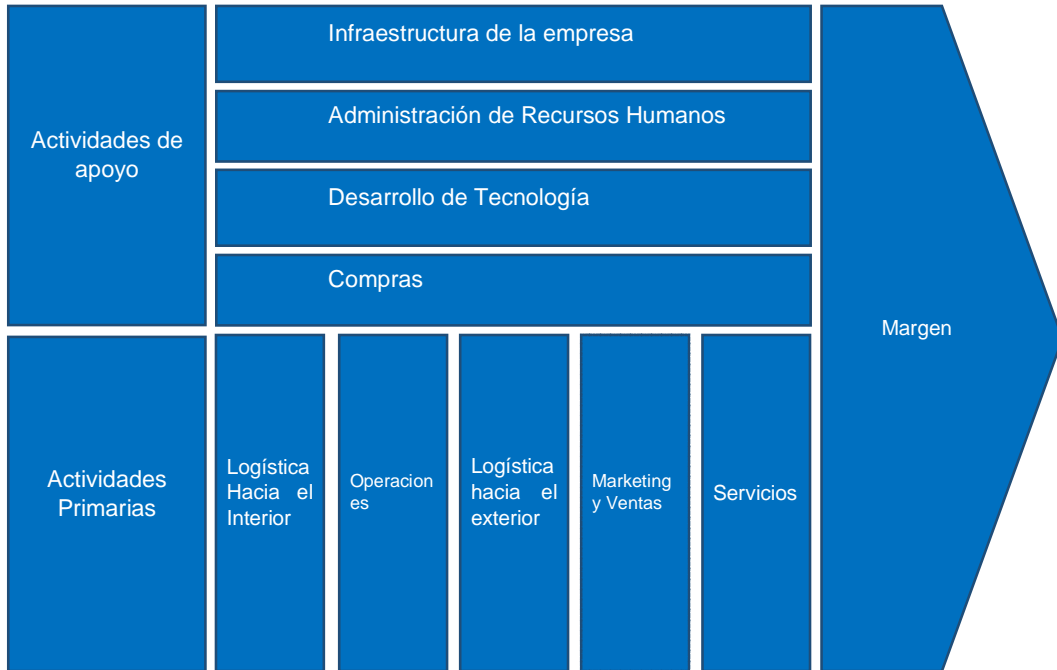
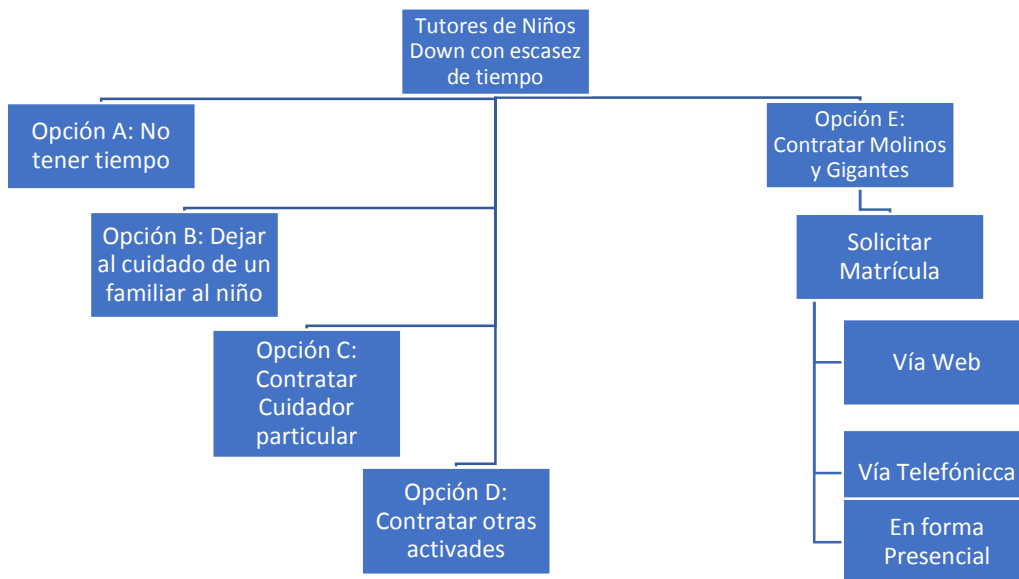


Figura 1: Decisión de compra

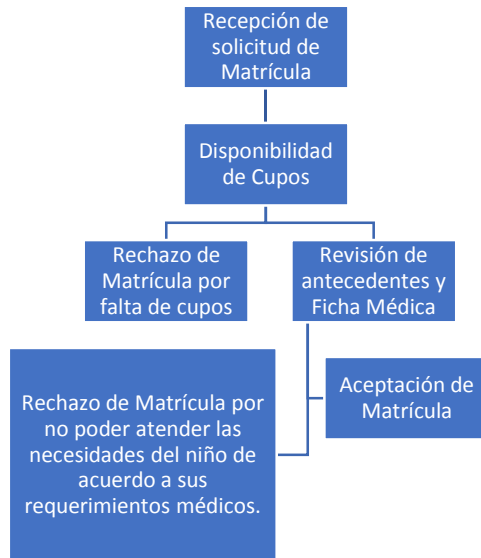


Fuente: Elaboración Propia



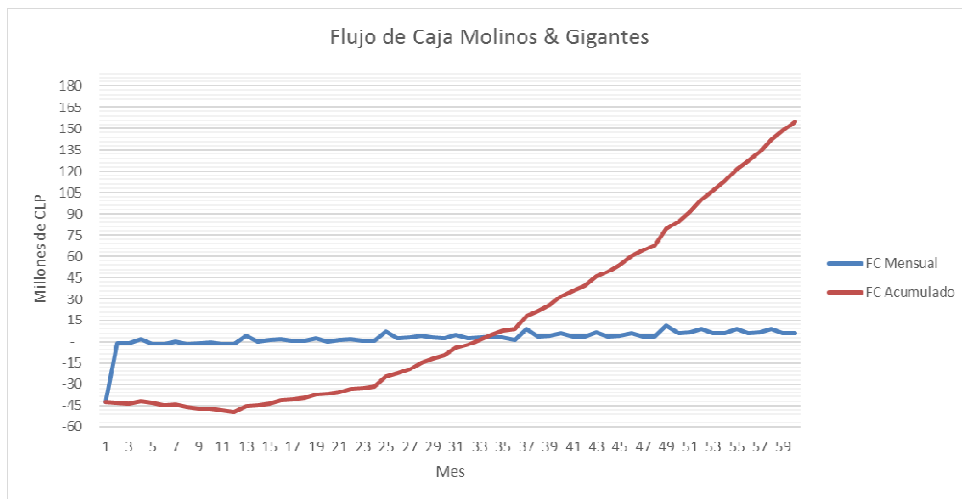
Molinos & Gigantes

Figura 2 : Flujo de Matrícula



Fuente: Elaboración Propia

Figura 3: Déficit Flujo de Caja






Molinos & Gigantes

- **Anexo 2 : Cotización de Arriendo**

Casa Comercial 205 m2 3 Pisos 8 Privados Logística Asegurada **\$ 2.650.000**



1 de 8

Ubicación	Santiago
Tipo de vendedor	Inmobiliaria Oferta
Última modificación	24/08/2017
Visitas	069

Increíble oportunidad de arriendo en la Comuna de Providencia ,ubicación con gran logística.(Elidoro Yañez).
Especial para Casa Comercial, Oficinas ,Empresas, Clínicas, Jardín Infantil, Escuelas , Institutos , Laboratorios, Farmacias, Centros Educativos.
Consta de 205 m2 de oficinas, distribuidos en 3 pisos, 8 privados, 1 planta libre, 4 baños y un comedor con cocina. Adicional a esto, cuenta con 35 mt2 de jardín.
Estacionamientos internos y externos.
Disponibilidad Inmediata.
Valor : 100 UF

Fuente: http://www.vivastreet.cl/arrendar-locales/santiago/casa-comercial-205-m2-3-pisos-8-privados-log-stica-asegurada/144676567/r?utm_source=mitula&utm_medium=Aggregator&utm_term=housing&utm_campaign=Chile-Aggregator-mitula-organic-housing



Molinos & Gigantes

➤ **Anexo 3**

Implementos Safe M&G

- **Primeros Auxilios:** Se considera un Kit de primeros Auxilios para cualquier emergencia que tengan nuestros usuarios, incluye cuello cervical, desfibrilador, camilla de emergencia e insumos en caso curaciones menores.





Molinos & Gigantes

- Infraestructura y Accesibilidad: Se considera la remodelación del espacio físico, rampas, pasamanos, adaptación del espacio interior con materiales anti golpes además de al escenográfica o decoración alusivos a **M&G**





Molinos & Gigantes

- Cámaras: Se considera un circuito cerrado de Tv (alta definición) para que los usuarios sean monitoreados vía web, sistema adaptado para dispositivos móviles.



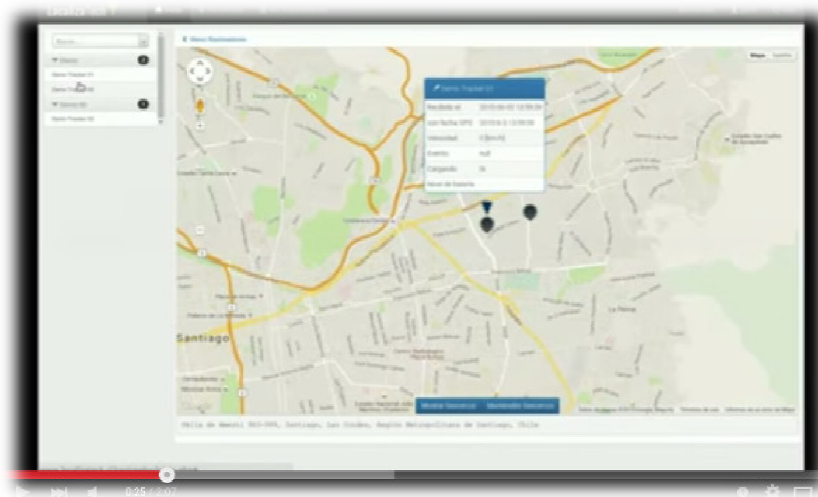
- Sistema Control de Acceso y Video Vigilancia: Se considera la tecnología para control de acceso de reconocimiento facial y dactilar para el ingreso al espacio físico de **M&G**, además del software para la implementación del circuito cerrado y la comunicación con los clientes.





Molinos & Gigantes

- Sistema de Alerta Remota: Se considera un sistema de conexión directa con el plan cuadrante de Carabineros, sistema de salud en convenio y Bomberos.
- Sistema de seguimiento GPS: Se considera un dispositivo que será entregado a cada usuario donde se podrá hacer seguimiento vía GPS, además tiene la posibilidad de transmitir audio desde la ubicación del usuario por lo tanto el cliente podrá escuchar y determinar la ubicación de su pupilo.





Anexo 4

Curriculum Vitae Directora:

Andrea San Martín Silva Rut 17.135.609-1	
FORMACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA LABORAL
2016- 2017 MBA INGENIEROS COMERCIALES Y CIVILES Cursando Universidad de Chile	DIC 2016 A LA FECHA EJECUTIVA DE CUENTAS BANCA PREMIER Banco BCI
2015 DIPLOMADO EN LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS Titulada Universidad de Chile	FEB 2014 - DIC 2016 EJECUTIVA DE CUENTAS BANCA PERSONAS Banco BCI
2008 – 2012 INGENIERÍA COMERCIAL INGENIERÍA EN ADM. DE EMPRESAS Titulada U. Tecnológica de Chile Inacap	AGOSTO 2012 - OCTUBRE 2013 EJECUTIVA DE NEGOCIOS BANCA PERSONAS Banco Estado
OTROS	TIEMPO LIBRE
Inglés ●●●○○○ Intensive English Lower Intermediate Kaplan New York Feb. 2016 Intensive English Elementary 3A Universidad Católica de Chile	Familia, Running Principiante, Trekking, Natación, Viajes, Compras, Libros, Manualidades.
Office ●●●●○ Excel ●●●●○ Office 2000, 80 horas Academia de capacitación ANACC Año 2005.	



Molinos & Gigantes

Curriculum Vitae Coordinador de Venta y MKT:

Currículum Vitae - MBA Ingeniería Civil Industrial

Miguel Ángel Cañete Tapia

Experiencia profesional

Dic 2016- Actualidad) CAM CHILE S.A.

Cargo: Jefe de Estudio de Propuestas
Función: Evaluación Técnica, Económica y Financiera de Proyectos M&A
Flujo de Caja, Inversiones, Capital de Trabajo

(Dic 2015 – Dic 2016) CAM CHILE S.A.

Cargo: Jefe de Finanzas
Función: Relación con Bancos (Chile y Brasil), Facturación y Cobranza, Proveedores, Servicios Financieros, Presupuesto Estados Financieros, Flujo de Caja, Balances y EERR Corporativo y Filial (Consolidación IFRS)

(Mar 2014 – Dic 2015) CAM CHILE S.A.

Cargo: Analista de Finanzas
Función: Levantamiento de procesos de la Gerencia de Finanzas// Contraparte de Consultora, Seguimiento de Provisiones de Gasto e Ingresos, Devengo de actividades, Generar Reporte Deuda Chile, Consolidar Reporte Deuda con Perú Colombia y Brasil, Generar estudio Financiero de nuevos proveedores, Amortización de Deuda Directa, Gestionar Boletas de Garantía, Deuda Estructurada, Capital de trabajo, Leasing y Factoring S/R, Encargado del Flujo de Caja, Encargado de Servicios Financieros (Derivados).

(Oct 2013 – Mar 2014) CAM CHILE S.A.

Cargo: Finance Trainee
Función: Levantamiento de procesos y propuestas de mejora en el área de Tesorería, Facturación y Cobranza, Control de Gestión

Formación académica

2016-2017 Universidad de Chile
MBA

2005-2013 Universidad de Valparaíso
Ingeniería Civil Industrial

Calicóts

Lidrago

Trabajo en equipo

Proactivo