



“MOTO SAFE”

PARTE I

**PLAN DE NEGOCIOS PARA OPTAR AL GRADO DE
MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN**

Alumno: Santiago Crichton Subercaseaux

Profesor Guía: Arturo Toutin.

Santiago, Abril 2017

TABLA DE CONTENIDOS

1. Resumen ejecutivo.....	3
2. Oportunidad del negocio.....	5
3. Análisis de la industria, competidores y clientes.....	7
3.1 Industria.....	7
3.2 Competidores.....	8
3.3 Clientes y mercado potencial.....	9
4. Descripción de la empresa y propuesta de valor.....	10
4.1 Modelo de negocios.....	10
4.2 Descripción de la empresa.....	11
4.3 Estrategia de crecimiento o escalamiento. Visión global.....	12
4.4 RSE y sustentabilidad.....	14
5. Plan de marketing.....	15
5.1 Objetivos de marketing.....	15
5.2 Estrategia de segmentación.....	16
5.3 Estrategia de producto/servicio.....	17
5.4 Estrategia de precio.....	18
5.5 Estrategia de distribución.....	18
5.6 Estrategia de comunicación y ventas.....	19
5.7 Estimaciones de la demanda y proyecciones de crecimiento anual.....	20
5.8 Presupuesto de marketing y cronograma.....	21
6. Plan de operaciones.....	23
6.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	23
6.2 Flujo de operaciones.....	23
6.3 Plan de desarrollo e implementación.....	25
6.4 Dotación.....	25
7. Equipo del proyecto.....	27
7.1 Equipo gestor.....	27
7.2 Estructura organizacional.....	27

7.3 Incentivos y compensaciones..... 27

8. Plan financiero..... 28

9. Riesgos críticos..... 31

10. Propuesta inversionista..... 32

11. Conclusiones..... 33

12. Bibliografía y fuentes..... 34

13. Anexos..... 35

1.- RESUMEN EJECUTIVO

El Bussines Plan **MOTO SAFE** escuela para motoristas, consiste en un emprendimiento que tal como su nombre lo menciona es una empresa dedicada a capacitar y acreditar a toda persona que pretenda utilizar una motocicleta como medio para ofrecer sus servicios laborales

A continuación se presenta la evaluación estratégica, operacional, logística, medición económica y de factibilidad del emprendimiento

La empresa busca garantizar por medio de su certificación que la persona que ofrezca sus servicios mediante el uso de una motocicleta cuente con las competencias mínimas necesarias para desempeñar satisfactoriamente su trabajo, salvaguardando por su seguridad y la del resto

La empresa busca educar a los motociclistas minimizando de esta manera los riesgos de utilizar este tipo de sin el conocimiento necesario para que este sea realizado a su vez de una manera segura

Este tipo de servicio (capacitación) ya existe en diferentes países, donde el uso de este medio de transporte o fuente laboral es común debido a su economía, agilidad y seguridad

Se considera que el que las empresas de distintos rubros puedan contratar el servicio de mensajería u otro con la tranquilidad de que la persona que lo ejerce está capacitada para ello, es igual de importante que al que existan escuelas de manejo de vehículos pesados, especiales u otros, donde se busca acreditar que el conductor se encuentra facultado para hacerlo y cuenta con las competencias necesarias para ello, sobre todo, en el caso de la motocicleta, considerando el incremento exponencial y masificación del uso de esta como fuente laboral y el riesgo que conlleva que esta sea utilizada sin los conocimientos

Luego de realizar la investigación de mercado pudimos constatar que este servicio actualmente es ofrecido aunque sin foco en el segmento laboral. Se cree que existe una oportunidad de negocio, considerando que se trata de una necesidad de responsabilidad social dada la masificación del parque automotriz, el de las motocicletas, el de las bicicletas, etc. donde todos utilizan las mismas vías para su desplazamiento

Dada la certificación que la empresa entregara a sus alumnos se considera que existe una venta competitiva ya que una certificación como esta permite prevenir y disminuir la posibilidad de ocurrencia de diversos tipos de accidentes que incluso, en algunos casos pueden llegar a ser fatales tanto para los conductores como para transeúntes

Se considera factible el negocio debido a los siguientes puntos:

Estratégico: propuesta de valor, que permite identificar necesidades insatisfechas

Operacional: descripción, diseño de la producción y entrega del servicio al cliente

Equipamiento y logística: permite el correcto funcionamiento de las operaciones

Factibilidad económica y financiera: Se destaca la fortaleza desde el punto de vista de la evaluación del negocio el que la inversión inicial sea atractiva debido a los siguientes aspectos:

Inversión inicial estimada: \$9.619.092

VAN del proyecto: \$ 20.490.928

Retorno de la inversión (Payback): 3,58 años

TIR esperada: 37.98%

EBITDA: El EBITDA a partir del segundo año de operaciones es de \$10.380.269, que supera ampliamente el EBITDA negativo del año 1 -\$3.901.233 que contempla desde mayo a diciembre del 2017

Dado que se cuenta con una inversión inicial que no supera los \$10.000.000 se considera que el riesgo del negocio es bajo. Por otro lado este tipo de escuelas se hacen necesarias considerando las altas tasas de crecimiento en el uso de este transporte con fines laborales

2.- OPORTUNIDAD DEL NEGOCIO

Como consecuencia del aumento exponencial que ha sufrido el parque automotriz en Chile durante los últimos años (Anexo 1), se ha producido una saturación de las vías de circulación, lo que ha traído como consecuencia un explosivo incremento del parque de las motocicletas en Chile (Anexo 2), debido a que estas son más accesibles al público en general, son más económicas en su mantención, de menor consumo de combustible y lo más importante, de circulación más rápida en ciudades con alta congestión como es el caso de Santiago.

Debido a este aumento el gobierno ha intensificado las campañas para promover el uso seguro y la conducción responsable de las motocicletas. Además de una intensa fiscalización en las licencias de conducir de los pilotos (Anexo 3) (Anexo 23)

La empresa **MOTO SAFE** estará dedicada a ofrecer el servicio de instrucción, capacitación y certificación en el manejo y enseñanza de mecánica básica moto ciclística para todas aquellas personas que deseen por motivos laborales capacitarse de manera segura y responsable en un ambiente controlado que finalmente se traduzca en la protección de su integridad y la del resto de las personas.

En la actualidad existe una gran cantidad de personas que utilizan este medio de transporte como medio laboral para ofrecer servicios como pueden ser el caso de los repartidores de comida, mensajeros, carteros, guardias de seguridad, etc.

La ANIM (Asociación Nacional de importadores de Motocicletas) entrega datos importantes respecto del uso de la motocicleta en Chile, las características de este tipo de vehículos, las características de los viajes que se realizan en la ciudad, las características de los usuarios, el impacto social que esta tienen en la comunidad al ser un vehículo diseñado para trasladarse en la ciudad, el impacto en la calidad de vida de las personas por ahorro de tiempo, experiencias en varias ciudades importantes e iconos en el mundo y por ultimo un ranking de las unidades vendidas por cada marca el año 2014 (Anexo 4). Para la ANIM, “la correcta combinación de diversos tipos de transporte, es la solución que ayudaría a mejorar la movilidad urbana”

La oportunidad de negocio radica en entregar un servicio profesional consistente en un curso y certificación para todo motorista que desee ofrecer su servicio a empresas, municipalidades u otros que dado su giro o necesidades, prefieran tener la tranquilidad de contar con pilotos entrenados y certificados para cumplir con sus labores de la mejor forma

De esta manera se busca que la certificación **MOTOCERT** sea un estándar para la contratación y capacitación de los empleados que desempeñan sus labores de motoristas

Es importante mencionar que al igual que cualquier otro tipo de vehículo motorizado, el utilizarlo sin el conocimiento y práctica necesaria se traduce en un peligro latente tanto para el que la conduce como para el público en general

Para sustentar la factibilidad de la oportunidad detectada, se ha realizado un trabajo de campo donde se realizó un muestreo, del cual se obtuvo información esencial para desarrollar la encuesta dirigida al público objetivo

De los resultados del trabajo de campo, se observa que, del total de los encuestados (150 personas comunes y corrientes) un 34,70% utiliza la motocicleta como medio de transporte de manera frecuente o diaria. El 94,0% de los encuestados valora el hecho de que exista una academia de motociclistas que ayude a reducir los riesgos de accidentes y certifique que los pilotos egresados de ella cuentan con los conocimientos necesarios para utilizarlas de manera segura. Por último y como uno de los datos más relevantes que se pudo obtener del estudio, el 88,0% de los encuestados que piensan en utilizar una motocicleta como medio laboral estarían dispuestos a pagar por el servicio de capacitación y certificación para realizarlo de manera segura, contando con todos los conocimientos y a su vez contando con un certificado que así lo avale

El crecimiento exponencial de este tipo de transporte, los riesgos en que se incurren al utilizarlo sin mayor conocimiento, la congestión vehicular, la economía que proporcionan y para el caso de la empresa o contratista el no poder contar con una herramienta que acredite el conocimiento mínimo del piloto para poder ofrecer sus servicios, hacen prever que el emprendimiento sería factible de realizar

Inicialmente el negocio consistirá en tener una sucursal (oficina) donde existan personas acreditadas y capacitadas para impartir clases de manejo, mecánica y de seguridad en la utilización de las motocicletas. Este curso contará con clases teóricas y prácticas con el fin último de lograr obtener la certificación **MOTOCERT**, certificación que busca asegurar a cualquier empleador o persona que desee contratar el servicio de un motorista, el que este está plenamente capacitado para realizar sus funciones de manera segura y responsable. Así también se busca preparar al alumno para la obtención de la licencia tipo C en aquellos conductores que aún no cuenten con ella y luego la certificación entregada por la empresa. Como opción de crecimiento de largo plazo, basta con observar el crecimiento del parque de este tipo de transporte, la conciencia que la gente comienza a adquirir respecto de los riesgos de utilizarlo sin los conocimientos adecuados. El crecimiento de la población, la saturación de las rutas, la economía que generan y lo precario, caro y saturado del transporte público en general

Dado lo anteriormente expuesto se considera factible la expansión del negocio a distintos puntos y comunas del gran Santiago, así como también se considera factible, en una segunda etapa una expansión regional que abarque las principales ciudades de nuestro país.

3.- ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES Y CLIENTES

3.1 INDUSTRIA

Para el presente análisis, se considerara como industria la correspondiente a servicios de cursos de conducción y mecánica básica de vehículos motorizados, debido a que los potenciales clientes pueden optar por los servicios de otra escuela u optar por otro medio de transporte motorizado para ofrecer sus servicios profesionales

Al momento de presentar esta idea o realizar el plan de negocios existen otras empresas o personas particulares que ofrecen el servicio de curso de motorista. Sin embargo no existe ninguna escuela o entidad que entregue una certificación de conducción que acredite que la persona que ha cumplido exitosamente con el curso y está plenamente capacitada para ofrecer sus servicios a la empresa u entidad que los requiera. Ahora bien, en la actualidad existe una diversa gama de posibilidades al momento de satisfacer la necesidad de transporte para cumplir con funciones laborales tales como pueden ser el metro, Radio taxi, taxi, Uber, Cabifi, Transantiago, vehículo particular, bicicleta o bien simplemente caminar, lo que dificulta la elección de la motocicleta como el medio de transporte preferido

A pesar de lo anterior y tal como fue corroborado (Anexo 2) se trata de un mercado atractivo debido a su tamaño actual y sus exponenciales tasas de crecimiento

De acuerdo al análisis Porter (Anexo 6) se puede concluir que la competencia es baja debido a que en la actualidad no existe otra empresa que ofrezca el servicio de capacitación y certificación, especializada para alumnos que deseen capacitarse y acreditarse para ofrecer sus servicios laborales. Tal como se ha mencionado anteriormente, existen diversas opciones de transporte, pero para las personas que quieran adquirir conocimientos de conducción y mecánica de motocicletas que a su vez los certifique no existe una academia a donde se pueda acudir

Las barreras de entrada son bajas debido a que cualquier persona que cumpla con los requisitos que exige la Seremi de transportes y telecomunicaciones puede instalar una empresa de estas características y su grado de inversión es relativamente bajo, actualmente también existen personas particulares que ofrecen este tipo de servicios.

Se entiende que el auge de este tipo de transporte se debe a variables tales como economía, agilidad, desplazamiento fluido en ciudades con alto nivel de congestión, etc. Y es por ello que se ha determinado que la industria es atractiva y que el negocio es escalable junto con el crecimiento de este medio de transporte, cada vez más popular

La concientización de las personas respecto de los riesgos en los que se incurre al conducir cualquier tipo de vehículo motorizado, ya sea este un auto, una moto u otro, lleva a inducir que el crecimiento de la empresa será orgánico y así también lo será la expansión de sus sucursales en Santiago y posteriormente en regiones, donde se espera generar conciencia respecto de la importancia de realizar este tipo de cursos antes de tan solo pensar en adquirir un medio de transporte como este

Se debe tener en cuenta que, en el caso de una motocicleta, hipotéticamente el chasis de esta es la persona que la conduce y las medidas de seguridad no se pueden comparar con las de un vehículo convencional que cuenta con Airbacks, cinturones de seguridad, un chasis diseñado para amortiguar

impactos, entre otros. Dado lo anterior el conocer bien la motocicleta, el saber cómo reacciona frente a distintas situaciones, que pueden en muchos casos ser adversas, constituyen una parte esencial cuando se trata de minimizar los riesgos y prevenir accidentes.

3.2 COMPETIDORES

Existen escuelas y particulares que ofrecen el servicio de cursos para motoristas. Sin embargo no existe un competidor que ofrezca junto con ello una certificación que acredite que la persona cumple con los conocimientos de conducción, mecánica y que cuenta con salud óptima para ofrecer sus servicios laborales utilizando este medio de transporte

MOTO SAFE es consciente de que en la medida que la certificación se valla haciendo cada vez más popular y solicitada por las empresas o empleadores a los cuales los alumnos pretendan ofrecer sus servicios, paulatinamente ira apareciendo competencia que también busque entregar una acreditación a sus alumnos. Por el momento **MOTO SAFE** gozara de ser la única empresa que ofrezca los servicios de enseñanza, capacitación y certificación en la conducción de motocicletas

A continuación, se presenta un análisis FODA con las principales diferencias que se consideran relevantes frente a la competencia más cercana

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Unica empresa que ofrece enseñanza en la conduccion y mecanica de la motocicleta junto con una certificacion que acrtedita dichos conocimeintos. Instructores ex oficiales de carabineros unidad motorizada	Concientizacion respecto del peligro de conducir una motocicleta sin un conocimiento previo. Mayor fiscalizacion de las licencias de conducir. Proyecto de ley que regula y eleva el estandar de seguridad y requisitos para los motociclistas
DEBILIDADES	AMENAZAS
Falta de experiencia en el negocio. Marca desconocida. Certificacion no conocida o valorada por empleadores y publico en general	Escuelas vehiculares que quisieran ampliar su oferta al mercado de las motocicletas. Imitacion de la certificacion que acredita conocimientos. Implementacion de certificacion a traves Conacet

Detalle de competidores directos (Anexo 12)

3.3 CLIENTES Y MERCADO POTENCIAL

De acuerdo al estudio realizado mediante el trabajo de campo (Anexo 5), podemos concluir que el cliente objetivo son preferentemente hombres entre 18 y 50 años que utilizan la motocicleta como fuente laboral.

Cliente uso laboral o empresa (67,0%): Este tipo de cliente es el que utiliza la motocicleta como fuente laboral, entre estos podemos encontrar los que realizan labores de delivery, tanto de comida como otros, carteros, mensajeros, guardias de seguridad, funcionarios municipales, etc. A modo de ejemplo podemos señalar empresas como Motoboy que utiliza este medio de transporte para sus repartidores y casos como el de la Ilustre Municipalidad de las Condes que utiliza motoristas dentro de su equipo de seguridad ciudadana

El 94,0% de los encuestados valora el hecho de que exista una academia de motociclistas que ayude a reducir los riesgos de accidentes y el 88,0% de los encuestados que piensan en utilizar una motocicleta como medio laboral estaría dispuesto a pagar por el servicio de capacitación y certificación para ello

En la actualidad son cerca de 200.000 las motocicletas que circulan por las calles de nuestro país y se espera que las ventas para este año superen las 40.000 unidades, si consideremos que de estas el 51% se lo lleva la región metropolitana tenemos un mercado objetivo de alrededor de 13.668 pilotos que ocupan este medio de transporte como fuente laboral

4.- DESCRIPCION DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR

4.1 MODELO DE NEGOCIOS

Propuesta de valor

A través del análisis del modelo Canvas la propuesta de valor para sus clientes: **Cliente uso laboral o empresa:**

Para este tipo de clientes la propuesta de valor radica en certificar que cuentan con el conocimiento de manejo y mecánica de este tipo de vehículos motorizados a través de la certificación **MOTOCERT** logrando así acreditar a las empresas, municipalidades, negocios, etc. O empleadores en general donde estos pilotos pretendan ofrecer sus servicios, que además de contar con su licencia clase C tienen un conocimiento del manejo y mecánica superior a la media de los usuarios de este tipo de transporte y que cuentan con un certificado que así lo avala

El negocio considera dentro de su propuesta de valor los siguientes **objetivos estratégicos corporativos:**

Ser los primeros en ofrecer de forma profesional una certificación en el correcto uso de la motocicleta mediante la certificación **MOTOCERT.**

Desarrollo de metodología de certificación **MOTOCERT** mediante la cual se evaluarán las diferentes capacidades del conductor (Anexo 13)

Lograr el nivel de servicio y conocimiento que el aprendiz requiere mediante una atención personalizada con profesionales capacitados tanto en conducción de este tipo de vehículos como en la mecánica básica que estos requieren para salir del paso en apuros menores.

Lo anterior se logra a través de entrenamiento y capacitación continua tanto para los instructores de manejo como los profesores de mecánica

Mejora continua en la calidad de servicio, tratando de adaptarse a cada cliente independiente de cual sea su grado de dificultad para aprender a manejar motocicletas y de esta manera lograr cumplir con sus expectativas

Posicionarse en la mente de todo aquel que pretenda adquirir una motocicleta o bien este considerando obtener la licencia clase C con fines laborales

Impulsar la venta de nuestros servicios

Brindar un servicio de excelencia que le otorgue tranquilidad y seguridad a cada una de las personas que realizan el curso de conducción y mecánica

Monitorear constantemente todas las tecnologías y novedades de las motocicletas, seguir de cerca la utilización de las más comunes para satisfacer la necesidad de cada uno de los estudiantes y de esta manera mantenerse a la vanguardia en un mercado cambiante y competitivo

4.2 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

La empresa **MOTO SAFE** nace bajo la premisa de satisfacer la necesidad de orientar, capacitar e instruir a cada persona que desee conducir una motocicleta con fines laborales de una manera segura y responsable salvaguardando así su vida y la de los demás. Entregándole una certificación de conocimientos de manejo y mecánica que le permita desarrollar su trabajo de una manera segura tanto para él como para la empresa donde se desempeña.

Visión: La escuela de motociclistas **MOTO SAFE**, pretende ser la escuela líder en Chile en la formación integral de conductores de motocicletas. Es decir, formar pilotos conscientes de su responsabilidad social, cultural y ambiental. La calidad del servicio de enseñanza, aprendizaje y educación vial, será medida en términos del grado de satisfacción de cada uno de los clientes.

Misión: **MOTO SAFE** es una empresa privada, que capacita en forma integral a personas individuales o grupos, en técnicas de conducción teórico y práctica de una motocicleta. La capacitación incluye los conocimientos, desarrollo de habilidades y destrezas, para poder obtener la licencia clase C. Así como también los derechos y obligaciones de los peatones

Valores: Los valores que guiaran el actuar de **MOTO SAFE** y todo su equipo son los siguientes;

Lograr excelencia en el servicio y que este se transforme en un aprendizaje práctico y real para cada uno de los clientes

Respeto y lealtad

Trabajo en equipo y cooperación

Compromiso e integridad

Ética y honestidad

Teniendo como foco y prioridad el que cada cliente, se sientan seguro, capacitado y confiado al momento de conducir una motocicleta

MOTO SAFE tendrá a disposición de sus clientes una oficina que cuente con una sala para realizar las clases teóricas y exámenes además de un lugar adecuado para realizar las prácticas de manejo. **MOTO SAFE** además contara con material de estudio a través de su página Web. La empresa cuenta con personal calificado para brindar el servicio de enseñanza y capacitación de manera adecuada.

La empresa ofrecerá inicialmente tan solo un curso de instrucción calificada para realizar con seguridad tareas laborales

Ventajas competitivas

El aspecto distintivo de la empresa es el aprovechamiento inicial de no contar con ninguna otra empresa en el mercado que ofrezca un servicio que concluya con el otorgamiento de una certificación que acredite los conocimientos del piloto. Por otro lado es importante destacar que hoy en día, dada la alta congestión de las vías vehiculares, el encarecimiento del costo de vida y lo precario del transporte público, la opción de pensar en adquirir una motocicleta para ejercer distintas labores es cada vez más cercana para cualquier persona incluso aquellas que nunca hubieran tenido una experiencia previa en ellas o bien hubieran considerando adquirir una en algún momento

La gran ventaja competitiva de la empresa radica en ser la primera y única empresa que ofrezca el servicio de certificación, capacitación e instrucción en el uso de una motocicleta con fines laborales antes de postular a un trabajo que tenga como exigencia contar con empleados que puedan acreditar sus conocimientos, La calidad de nuestro servicio y certificación será abalado por la certificación ISO 9001 norma internacionalmente reconocida que establece los requisitos para un Sistema de Dirección de Calidad para una compañía de servicio (Anexo 24)

Otra ventaja competitiva que se puede agregar a la anteriormente mencionada, es que los instructores de manejo (uno en la primera etapa) serán ex oficiales en retiro de la unidad motorizada de carabineros de Chile. Esta característica genera un alto grado de confianza en el valor de la certificación dado el amplio conocimiento de las leyes de tránsito que estos manejan, junto con una gran experiencia en el correcto uso y manejo de una motocicleta. La empresa considera que la instrucción del respeto a las leyes de tránsito, el cómo conducir y cómo reaccionar ante cualquier eventualidad, no podría estar mejor impartido que por un ex oficial de carabinero que toda su carrera utilizó la motocicleta para desarrollar su labor, cumpliendo siempre con las leyes y teniendo un profundo conocimiento de estas

Lo anterior se valorará aún más cuando efectivamente aparezca competencia de alguna empresa que pretenda impartir cursos de manejo similares, acreditando conocimientos al igual que lo hace **MOTO SAFE**



Se espera que esta certificación (MOTOCERT) sea reconocida por las empresas y alumnos en el corto plazo como un requisito para el uso de la motocicleta con fines laborales

4.3 ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y VISION GLOBAL

La prioridad de la empresa será lograr un crecimiento orgánico, enfocando sus esfuerzos y recursos en ir paulatinamente incrementando la eficiencia y productividad, con el objetivo de no realizar gastos innecesarios o desviar recursos a inversiones poco rentables o que no cumplan con la finalidad de la búsqueda de crecimiento responsable y sustentable para que la empresa perdure en el tiempo

Las estrategias de crecimiento que la empresa seguirá son las siguientes;

- 1.- A partir del segundo año de operaciones se buscará ampliar la cantidad de los instructores pasando de contar con uno a contar con dos, esperando así generar un crecimiento de un 40% en los cursos dictados
- 2.- A partir del tercer año se espera el poder lograr cambiarse a una nueva oficina que sea tan solo para la escuela, que esta esté ubicada en la ciudad de Santiago donde se tendrá por objetivo aumentar la presencia de la empresa, aumentando las ventas en un 10% lo que implica que el año 2019 se incluirá un nuevo instructor para llegar a contar con 3
- 3.- A partir del sexto año de operaciones, después del plazo de evaluación del proyecto, se pretende aperturar una segunda escuela con la finalidad de incrementar las ventas en un 33,0%
- 4.- A partir del séptimo año se evaluará la apertura de la primera sucursal en regiones, específicamente y debido a su tamaño, en la ciudad de Concepción

Actividades complementarias al crecimiento

ACTIVIDAD	FINALIDAD / OBJETIVO
Capacitación: Nuevas tecnología y técnicas	Aumentar el grado de conocimiento de nuestros instructores y mantenerlos a la vanguardia respecto de los cambios tecnológicos en las motocicletas
Desarrollo de marca: reconocimiento de marca por parte del consumidor	Desarrollar la marca, generando el asociamiento de la obtención de la licencia clase C a la realización de nuestros cursos
Comunicación efectiva: beneficios y atributos	Recordación de marca. Lograr que el cliente asimile la marca con seguridad. Aumentar la tasa de clientes referidos

4.4 RSE Y SUSTENTABILIDAD

Las condiciones laborales, el trato justo y digno a los empleados, el reconocimiento de los logros, el respeto a los derechos, el desarrollo de carrera y oportunidades que se ofrecen permanentemente a cada uno de los empleados de la empresa constituyen hoy conductas empresariales que están siendo permanentemente observadas y evaluadas por el entorno

Las conductas empresariales serán continuamente revisadas y evaluadas por los clientes y sus propios empleados

Búsqueda constante de la inclusión de la sociedad en los planes de la empresa y crear valor para sus grupos de interés

La empresa buscara el modo de optimizar el uso de los recursos y fomentar el uso eficiente de la energía y combustible buscando como fin último el reducir el impacto de la empresa en el medio ambiente

Se trabajara bajo los más altos estándares de manejo de residuos, reciclaje y optimización de recursos

Respecto de los clientes y tal como se menciona anteriormente, se buscara su seguridad y bienestar, procurando ser una empresa útil para que la sociedad sea más segura y se logre concientizar respecto de los riesgos, contaminación y todo lo referente a la utilización de trasportes que utilicen motores a combustión

5. PLAN DE MARKETING

Para el desarrollo de este ítem la empresa cuenta con una propuesta de valor integral que abarca productos y servicios, ajustándose a las necesidades de los clientes, con un modelo de atención personalizado, que asegurara los más altos estándares de calidad y servicio, procesos expeditos y costo eficientes. Otorgando una capacitación y entrenamiento de primer nivel esperando cumplir con la totalidad de las expectativas de los clientes

5.1 OBJETIVOS DE MARKETING

La propuesta de valor del punto 4.1 Modelo de negocios, se puede resumir en el siguiente cuadro;

CLIENTE	FOCO	MODELO DE SERVICIO	COMUNICACIÓN
<p>Cliente uso laboral o empresa, usuarios que se caracterizan por utilizar la motocicleta como fuente laboral como por ejemplo carteros, delivery, etc.</p>	<p>1.-Atencion personalizada 2.- Alto grado de profesionalismo de instructores 3.- Enfasis en la relacion con el cliente 4.- Posicionamiento como una empresa seria que brinda la mejor capacitacion e instruccion para aspirantes a pilotos de motocicleta</p>	<p>Servicio preferencial, grupal o personal donde se busca atender y generar vinculo con una empresa completa como cliente y no tan solo con una persona</p>	<p>Destacar el servicio unico que entrega la empresa y que actualmente no lo ofrece ninguna otra escuela de conductores. Destacar las buenas practicas de una conduccion responsable y capacitada, donde se disponga del conocimiento minimo para pilotar una motocicleta. Destacar el hecho de que nuestros instructores sean ex oficiales de carabineros y hayan pertenecido a la unidad motorizada de la institucion y destacar la certificacion que se entregara una vez aprobado el curso</p>

Objetivos de marketing;

1.- Posicionar a **MOTO SAFE** como una empresa que brinda un servicio de instrucción y capacitación de excelencia donde el cliente obtiene los conocimientos necesarios para pilotear una motocicleta de una manera correcta y responsable. El posicionamiento se corroborara mediante una encuesta que se realizara luego del primer año de funcionamiento, la cual se les realizara tanto a personas comunes que utilicen motocicleta como a ex estudiantes que hayan realizado el curso en **MOTO SAFE**

2.- Lograr el primer año de funcionamiento ventas por \$ 23.808.000+ IVA (mayo-dic), el segundo año lograr ventas por \$ 63.240.000+ IVA y para el tercer año lograr ventas \$70.680.000 +IVA

3.- Medición mensual de la satisfacción de los clientes que realizaron el curso durante el mes a través de una encuesta online. A partir del sexto mes de funcionamiento las encuestas y mediciones se realizarán de manera trimestral dada la gran cantidad de estudiantes con los que se pretende contar. La encuesta considerara el porcentaje de clientes nuevos que son referidos por clientes que hayan realizado el curso con anterioridad. Estas encuestas permitirán confeccionar una base de datos la cual le permitirá a la empresa realizar acciones de marketing cada vez mejor dirigidas

Las encuestas se realizaran a través de la página Web www.onlineencuesta.com la cual proporciona la posibilidad de realizar encuestas con diversas características de manera gratuita

4.- Estrategia comunicacional enfocada a las personas y empresas que utilizan la motocicleta como fuente laboral

5.- Cartera de clientes empresas que capaciten a sus choferes con **MOTO SAFE** y que de esta forma permita un nivel de rentabilidad mínima para asegurar la continuidad de la empresa en el tiempo. Según las estimaciones el punto de equilibrio con el cual se logra este objetivo asciende a 204 cursos vendidos anualmente

5.2 MARCA E IMAGEN CORPORATIVA

La marca se ha definido como “**MOTO SAFE**” marca que hace alusión a un manejo seguro de las motocicletas. La idea detrás de la marca es que los clientes potenciales asocien el manejo de una motocicleta o el intento de obtención de una licencia de conducir clase C a un curso inicial que certifique que se encuentran aptos para conducir una motocicleta de manera segura

El logo de la empresa también hace referencia a las medidas de seguridad que se deben considerar antes de conducir una motocicleta

Logo **MOTO SAFE**

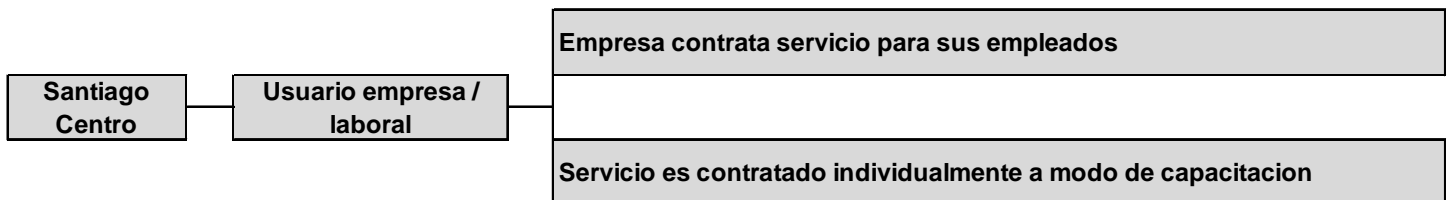


MOTOSAFE

5.3 ESTRATEGIA DE SEGMENTACION

La segmentación de los clientes estará definida inicialmente por la ubicación geográfica de la empresa (Santiago Centro). Dado que esperamos que la ubicación de la escuela les facilite el acceso a la mayor cantidad de estudiantes posible

Segmentación



Macro-segmentación

Con la propuesta y estrategia de valor definidas, se puede identificar que las variables más relevantes para segmentar los clientes son las siguientes;

Ubicación geográfica: Santiago Centro, donde la motocicleta se emplea en gran demasía como fuente de trabajo

Demográfica: Hombres, en base la encuesta realizada (Anexo 5) y datos proporcionados por la ANIM (Anexo 4)

Micro-segmentación

Hombres que deseen capacitarse en el manejo de una motocicleta con la finalidad obtener la licencia clase C para poder utilizar la motocicleta como fuente laboral

Matriz clasificación de clientes

De acuerdo a los resultados del trabajo de campo (Anexo 5), los clientes quedan conformes con el servicio y cumplen sus expectativas, mantienen un bajo nivel de fidelización ya que el servicio es utilizado por una única vez

Parte de la misión de **MOTO SAFE** será el aprovechar cada contacto con los potenciales clientes con la marca a fin de obtener adeptos que recomienden la empresa (boca a boca). En este tipo de servicio se espera que las empresas repitan la compra de curso para cada uno de sus nuevos empleados y en el caso de las personas naturales que compren el curso por si solos y por una sola vez sean capaces de transmitir una experiencia valiosa y útil a cualquier otra persona que esté considerando comprar una moto o bien obtener la licencia clase C para poder utilizar la motocicleta como medio laboral

Lo anterior **MOTO SAFE** lo realizara incrementando la comunicación y percepción de valor, que se detalla más adelante en el desarrollo de la **estimación de la demanda y proyecciones de crecimiento anual**

5.4 ESTRATEGIA DE PRODUCTO /SERVICIO

La empresa **MOTO SAFE** ofrecerá inicialmente un curso de manejo/mecánica y una certificación de conductor de motocicleta para uso laboral (**MOTOCERT**) curso que será brindado por ex oficiales en retiro de la unidad motorizada de carabineros de Chile. El detalle del curso y su valor se presenta en el (Anexo 7)

Como material de apoyo se utilizara el Libro del Nuevo Conductor de CONASET (Anexo 14), donde se entrega un completo respaldo del funcionamiento de la motocicleta, seguridad pasiva, técnicas de conducción, seguridad vial y convivencia vial. Complementariamente se utilizará el cuestionario general de licencias clase C que cuenta con 216 preguntas las cuales serán utilizadas en la confección del examen teórico

La estrategia de penetración se enfocara en los siguientes puntos;

- 1.- Realización de publicidad, para generar conocimiento de la marca y el servicio que se ofrece
- 2.- Implementación de precios y descuentos de lanzamiento, ofertas especiales para hacer inicialmente más atractivo el producto
- 3.- Aplicación de un programa de fidelización de empresas (clientes) basado en la construcción de una base de datos a partir de los primeros clientes

5.5 ESTRATEGIA PRECIO

Del trabajo de campo (encuesta) se pudo rescatar que el público en general valora el hecho de realizar un curso de manejo para conducir una motocicleta de manera segura y con todos los conocimientos necesarios para ello, sobre todo tratándose de un curso exclusivo para personas que deseen ofrecer sus servicios laborales debido a la gran cantidad de tiempo que estos pasan conduciendo las motocicletas y a los riesgos que están expuestos

Se detectó que la disposición del público a pagar por el curso es alta y dado lo anterior la empresa considera que un precio de \$155.000 +IVA por el curso completo más la certificación es un precio de mercado

En el caso del servicio que ofrece **MOTO SAFE** no existen intermediarios, lo que permite una mayor flexibilidad (Anexo 7) de requerir que este sea más bajo o bien poder para poder aprovechar bonanzas económicas e incrementarlos

Las formas de pago del curso serán las tradicionales, tarjetas de crédito, débito, cheques, efectivo y transferencias bancarias

La estimación de la empresa es que el 60% de los cursos serán pagados con tarjeta de crédito

5.6 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

La distribución de los servicios de **MOTO SAFE** se realizará sin intermediarios de manera directa al cliente final, ya que es la misma empresa la que produce el servicio, lo vende y los distribuye al consumidor final. Por otro lado, el servicio es exclusivo de **MOTO SAFE** ya que en una primera instancia no existe competencia que ofrezca un servicio similar que incluya una certificación. La marca **MOTO SAFE** también es exclusiva ya que solo **MOTO SAFE** tiene el derecho de vender/ utilizar la marca

El canal de distribución mediante el cual se otorgará el servicio será el tradicional debido a que el único lugar donde este será proporcionado será en la escuela **MOTO SAFE** (oficina central)

Dentro del plan de expansión de la empresa está considerado que a partir del tercer año (2019) se realice un cambio de oficina a una sucursal propia (arrendada) dedicada únicamente a la escuela y el año 2021, se pretende aperturar una tercera escuela en Santiago y evaluar la apertura de una cuarta escuela de conductores en regiones, específicamente en la ciudad de Concepción

Dado que **MOTO SAFE** es tan solo una prestadora de servicio no existe ningún conflicto legal en relación a la distribución

5.7 ESTRATEGIA COMUNICACIONAL Y VENTAS

Buscando que la estrategia comunicacional sea acorde con la estrategia de marketing, se ha definido utilizar una estrategia Pull, que concentre esfuerzos de promoción sobre el consumidor final sin intermediarios. Esta estrategia comunicacional debe enfatizar la peligrosidad y el riesgo que conlleva para el piloto y terceros el conducir una motocicleta sin el conocimiento adecuado. La responsabilidad y seguridad será el eje central del negocio y con esa convicción será comunicada

Mix de comunicación

- 1.- Material de publicidad en el mismo punto de venta del servicio, graficas e información respecto del curso y su valor
- 2.- Pagina Web donde se entregará la información de la empresa, el detalle de los contenidos del curso, precio y se podrán leer experiencias y testimonios de los clientes
- 3.- Buscador en internet, pago que se realizara en este caso a la página Google donde se procurara aparecer como la primera opción al momento de buscar las palabras, “curso motocicleta”, “curso de conducción de motocicletas”, etc.
- 4.- App Móvil, la cual permitirá obtener toda la información respecto del curso, su precio, agendamiento en línea, entre otros.
- 5.- Promociones y convenios, se informará respecto de las promociones y convenios que puedan existir
- 6.- Utilización redes sociales, Facebook, Twitter, Instagram, etc.
- 7.- Contratación de envío de email masivos

9.- Alianza estratégica con las diferentes marcas de motocicletas (no tan solo Honda, marca de las motocicletas con las cuales se impartirán las clases) para generar que estas recomienden nuestros cursos de instrucción al potencial cliente de la compra de una motocicleta que tenga como finalidad ofrecer sus servicios laborales

5.8 ESTIMACION DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES DE CRECIMIENTO ANUAL

Para la estimación de la demanda se definió que el número de potenciales clientes sería el siguiente (punto 3.3 Clientes y mercado potencial);

Para este año 2016 se espera que ingresen 40.000 nuevas motocicletas a sumarse a las 200.000 que ya circulan por las calles de nuestro país, si consideramos que el crecimiento promedio anual del mercado corresponde a un 25,7% (Anexo 2) y el 51% de este crecimiento se concentra en Santiago, obtenemos que la potencial demanda podría llegar a corresponder a 15.376 cursos anuales correspondientes a cursos que se realizan a personas que utilizan la motocicleta como fuente laboral

Se contará con un instructor que dictará los cursos tanto teóricos como prácticos. Los cursos serán de un nivel único para la certificación, el cual será dictado todas las semanas. El curso de certificación contará con clases teóricas, que se dictarán de manera grupal en grupos de mínimo 4 personas y con clases prácticas de manejo que se dictarán en forma personalizada y mediante control GPS y de grabación. En la siguiente tabla se detalla las horas del curso:

		CANTIDAD
CURSO CERTIFICACION	HORAS PRACTICAS	6
	HORAS TEORICAS	8

El esquema semanal de horario en que se dictarán los cursos es el siguiente:

Clase Practicas
 Clases Teóricas Grupales

Horarios	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
7:30 - 8:30						
8:30 - 9:30						
9:30 - 10:30						
10:30 - 11: 30						
11:30 - 12: 30						
12:30 - 13:30						
13:30 -14:30						
14:30 - 15:30						
15:30 - 16:30						
16:30 - 17:30						
17:30 - 18:30						
18:30 - 19:30						
19:30 - 20:30						
20:30 - 21:30						

Con la anterior distribución horaria y programa de clases se pretende lograr tener la siguiente cantidad de clientes por semana y mes:

	CLIENTES POR SEMANA	CLIENTES POR MES
CURSO CERTIFICACION	6	24

La meta de ocupación será de un 80% de la capacidad total, que se muestra en las tablas anteriores

El precio de nuestro curso será el siguiente:

	PRECIO MAS IVA
COSTO CURSO CERT	\$ 155.000

Con lo siguiente pretendemos tener ingresos mensuales de \$ 3.720.000 con una capacidad promedio de un 80%, esperando alcanzar una capacidad de 100% lo que implicaría ingresos mensuales por \$ 4.650.000

5.9 PRESUPUESTO DE MARKETING Y CRONOGRAMA

El presupuesto de marketing está compuesto por dos ítems principales:

Papelería: trípticos de calidad entregados mensualmente en las distintas tiendas de venta de motocicletas y artículos afines además de disponer trípticos informativos en las distintas direcciones del tránsito y transporte público de cada municipalidad

Presupuesto neto mensual: \$60.000

Marketing Online: Se desarrolla una página Web, envió de emails masivos y buscador en Internet. Se utilizará Googleads para promocionar y poder mantener un registro de búsqueda e ingreso a nuestro web. Así estar top 1 en la búsqueda, bajo las siguientes palabras claves:

Curso motocicleta, curso moto, licencia moto, licencia clase C y clases moto

Presupuesto neto mensual: \$180.000

Presupuesto de marketing Mensual: \$ 240.000 (mayo-dic.) a partir de enero 2018 el presupuesto de marketing será de \$480.000 mensuales para posteriormente mantener un crecimiento anual del 15% esto con la finalidad de potenciar la marca como la única empresa certificadora

Se desarrollará página web www.motosafe.cl (provisoria <http://motosafe.webnode.cl/>)(Anexo 18)

Valor de desarrollo página web de \$ 468.000

Mantenimiento hosting y mailling, \$ 6.000 mensual a través de www.hosting.cl

Cronograma de actividades

Mes	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
Semana	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Puesta en marcha	■	■	■	■																																												
Promocion Enero	■	■	■	■																																												
Promocion Abril									■	■	■	■																																				
Promocion Agosto																													■	■	■	■																
Promocion mes de la Patria																																																
Promocion Diciembre																																					■	■	■	■								

6.- PLAN DE OPERACIONES Y LOGISTICA

6.1 ESTRATEGIA, ALCANCE Y TAMAÑO DE LAS OPERACIONES

Descripción del servicio:

La empresa se ubicará en oficinas compartidas (Anexo 18) donde se constara con una sala de clases (teóricas) con una capacidad para albergar 14 alumnos y poder realizar presentaciones y exámenes teóricos. El año 2019 se considera arrendar una oficina propia la cual tenga un estacionamiento lo suficientemente amplio para poder realizar las primeras clases prácticas de los alumnos novatos en la conducción de una motocicleta

Respecto de la práctica en conducción esta se realizara en un ambiente controlado para posteriormente realizarlo en la vía pública

Logística y abastecimiento:

Respecto de la logística y abastecimiento se puede señalar que esta es relativamente sencilla dado que se cuenta con un calendario de clases estandarizado el cual no debería sufrir modificaciones. El lugar para desarrollar las clases teóricas son las mismas oficinas comunitarias donde se cuenta con los servicios básicos tales como limpieza, agua, luz, calefacción, etc. además se cuenta con el servicio de mantención de las instalaciones (baños, cafetería, etc.) todo ello incluido dentro del contrato de arriendo y prestación de servicios. El desarrollo de las clases prácticas se lleva a cabo los días sábados en el estacionamiento de la universidad Adolfo Ibañez (Anexo 15) La mantención de las motocicletas será externalizada (taller mecánico) y la compra del combustible necesario para el funcionamiento de estas será de exclusiva responsabilidad del instructor

6.2 FLUJO OPERACIONES

Los flujos operacionales, tanto frente al cliente como internamente, se presentan a continuación;

Detalle del flujo de entrega del servicio

ETAPA	DESCRIPCION
PRIMERA	INSCRIPCION
SEGUNDA	PRIMERA CLASE TEORICA
TERCERA	PRIMERA CLASE PRACTICA
CUARTA	IMPARTICION DE LAS CLASES EN REGIMEN
QUINTA	EXAMEN TEORICO PRACTICO
SEXTA	FINALIZACION Y ACREDITACION DEL CURSO

El flujo operacional también incluye la metodología de la certificación (Anexo 13)

Cadena de valor servicio MOTO SAFE

El cuadro que se presenta a continuación, grafica la interrelación entre las actividades internas y externas frente al cliente, que permiten completar de manera integral, la cadena de valor del servicio ofrecido de acuerdo a la propuesta de valor



6.3 PLAN DE DESARROLLO E IMPLEMENTACION

Este apartado hace referencia a las actividades, recursos y tiempos necesarios para iniciar las operaciones de la empresa. Se incluye carta Gantt de la implementación e se indica en que parte del proceso se encuentra

CUADRO: CARTA GANTT IMPLEMENTACION Y ACTIVIDADES

Actividad	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
Aspectos Legales																																																
Patentes y Permisos																																																
Financiamiento																																																
Contratación Personal																																																
Compra de Vehiculos																																																
Habilitación Oficina																																																
Equipos y Sistemas																																																
Habilitación Web																																																
Apertura																																																
Otros Ajustes																																																

6.4 DOTACION

La dotación de personal de planta y externa con la que contara la empresa será la siguiente;

- 1.- Asistente/ secretaria
- 2.- Instructor/ profesor
- 3.- Socio gestor
- 4.- Contador externo

Nota: El detalle de este apartado se encuentra en la parte II del Bussines Plan

7.- EQUIPO DEL PROYECTO

7.1 EQUIPO GESTOR

Este emprendimiento se lleva a cabo a través del equipo gestor conformado por los alumnos que presentan el plan de negocios. Las capacidades y competencias de este equipo se reflejan en lo siguiente:

- 1.- Identificar la oportunidad, especialmente observando otras escuelas que no ofrecen ningún tipo de certificación
- 2.- Transformar esa oportunidad detectada en una idea de negocio, constituyéndose en una innovación para el rubro
- 3.- Implementar esta oportunidad de negocios detectada, identificando y coordinando los recursos necesarios
- 4.- Autorización de la Seremi de transportes y telecomunicaciones
- 5.- Identificación y levantamiento de capitales financieros
- 6.- Individualización de la dotación de personas y talentos, así como la selección y contratación
- 7.- Obtención de recursos físicos, sistemas operacionales y logísticos (por muy básicos que estos sean)

7.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional está compuesta por socio gestor comercial, de administración, finanzas y abastecimiento. Asistente/ secretaria y el instructor. Además de lo anterior MOTO SAFE contará con un staff externo compuesto por un contador

7.3 INSENTIVOS Y COMPENSACIONES

Las remuneraciones del personal dependerán del tipo de cargo que desempeñen, donde los siguientes puestos estarán sujetos al siguiente sueldo cada uno

El sueldo se muestra líquido y será reajustado por IPC

Instructor: \$550.000

Asistente: \$300.000

Contador externo: \$250.000

Socio gestor: \$750.000

Nota: El detalle de este apartado se encuentra en la parte II del Bussines Plan

8.- PLAN FINANCIERO: INVERSIONES, FLUJO CAJA, INDICADORES DE DESEMPEÑO

PLAN DE INVERSION Y REQUERIMIENTO DE CAPITAL

Inversión Inicial Oficina MOTOSAFE	
Mes Garantía Oficina	\$ 675.000
Inversión Motocicletas	\$ 1.798.000
Inversión Computadores (2)	\$ 640.000
Honorarios Contador Externo	\$ 250.000
Honorarios Abogado (Sociedad)	\$ 650.000
Arriendo Estacionamiento Universidad	\$ 65.000
Camaras Deportivas	\$ 179.970
Sistemas GPS	\$ 139.980
Pagina web y Hosting	\$ 468.000
Hosting	\$ 6.000
INVERSION Total	\$ 4.871.950
Capital de Trabajo (KT)	\$ 4.747.142
INVERSION INICIAL	\$ 9.619.092

Financiamiento de la Inversión Inicial

En el cuadro se detalla la forma en que se financia la inversión inicial:

Detalle	
Monto Inversión	4.871.950
KT o Deficit Maximo	4.747.142
Total	9.619.092

El Total de la Inversión es aportado en un 100% por los socios.

Aporte de socios \$ 9.619.092-

INGRESOS Y COSTOS

Estimación de ingresos:

Estimación de Ingresos Proyectados	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos	Total Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Curso	23.808.000	63.240.000	70.680.000	78.120.000	85.560.000
IVA 19%	4.523.520	12.015.600	13.429.200	14.842.800	16.256.400
Ingreso Total	28.331.520	75.255.600	84.109.200	92.962.800	101.816.400

La estimación de los ingresos mensuales se detalla en el Anexo 19

Costos proyectados

Estimación de Costos Proyectados	2017	2018	2019	2020	2021
Costos	Total Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Directos	1.099.840	1.444.079	3.516.112	1.452.757	3.793.616
Costo Indirectos Personal	18.164.160	35.838.438	36.090.959	36.343.791	36.596.935
Gastos Indirectos	8.445.233	15.577.213	18.210.665	19.407.805	20.771.474
Costo y Gasto Total	27.709.233	52.859.731	57.817.736	57.204.353	61.162.025

La estimación de los costos mensuales se detalla en el Anexo 20

8.4 ESTADO DE RESULTADOS

	2017	2018	2019	2020	2021
Estado de Resultado	Total Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Venta	23.808.000	63.240.000	70.680.000	78.120.000	85.560.000
Costo Directo	-19.264.000	-37.282.517	-39.607.070	-37.796.548	-40.390.551
Margen	4.544.000	25.957.483	31.072.930	40.323.452	45.169.449
Total Gastos	-8.445.233	-15.577.213	-18.210.665	-19.407.805	-20.771.474
EBITDA	-3.901.233	10.380.269	12.862.264	20.915.647	24.397.975
Depreciación	-577.500	-577.500	-577.500	-577.500	-577.500
EBIT	-4.478.733	9.802.769	12.284.764	20.338.147	23.820.475
Utilidad antes de Impuesto	-4.478.733	9.802.769	12.284.764	20.338.147	23.820.475
Impuesto a la renta (25% renta atribuida)	0	-2.450.692	-3.071.191	-5.084.537	-5.955.119
Resultado del Ejercicio	-4.478.733	7.352.077	9.213.573	15.253.610	17.865.356

El estado de resultados proyectado mensual se detalla en el Anexo 21

La depreciación presentada en el estado de resultados se detalla en el Anexo 22

8.5 FLUJO CAJA

FLUJO DE CAJA LIBRE	2017	2018	2019	2020	2021	
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Despues de Impuestos		-4.478.733	7.352.077	9.213.573	15.253.610	17.865.356
Depreciación		577.500	577.500	577.500	577.500	577.500
Valor Residual (Motos y PC)						1.155.000
Flujo de Caja Libre		-3.901.233	7.929.577	9.791.073	15.831.110	19.597.856
Mes Garantía Oficina	-675.000					
Inversión Motocicletas	-1.798.000					
Inversión Computadores (2)	-640.000					
Honorarios Contador Externo	-250.000					
Honorarios Abogado	-650.000					
Arriendo Estacionamiento Universi	-65.000					
Camaras Deportivas	-179.970					
Sistemas GPS	-139.980					
Pagina web y Hosting	-468.000					
Hosting	-6.000					
Inversión	-4.871.950					
KT	-4.747.142					4.747.142
Aporte Socios	-9.619.092					
Inversión TOTAL	-9.619.092					
Flujo de Caja Neto		-3.901.233	7.929.577	9.791.073	15.831.110	24.344.999

Determinación Capital de Trabajo (KT)

Determinación K de T	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1
Ingresos	744.000	1.860.000	2.604.000	3.720.000	3.720.000	3.720.000	3.720.000	3.720.000	23.808.000
Egresos									
Costos Directos	-119.980	-119.980	-119.980	-119.980	-119.980	-119.980	-119.980	-259.980	-1.099.840
Sueldo Liquido Instructor	-550.000	-550.000	-550.000	-550.000	-550.000	-550.000	-550.000	-550.000	-4.400.000
Sueldo Liquido Gerente	-750.000	-750.000	-750.000	-750.000	-750.000	-750.000	-750.000	-750.000	-6.000.000
Sueldo Liquido Asistente	-300.000	-300.000	-300.000	-300.000	-300.000	-300.000	-300.000	-300.000	-2.400.000
Previsión (AFP 7%; Isapre/Fonasa 13%, Seguro C	0	-336.000	-336.000	-336.000	-336.000	-336.000	-336.000	-336.000	-2.688.000
Comisión de Tarjetas de Credito 2% (60% Venta)	-14.880	-37.200	-52.080	-74.400	-74.400	-74.400	-74.400	-74.400	-476.160
Honorarios Liquido Contador Externo	-250.000	-250.000	-250.000	-250.000	-250.000	-250.000	-250.000	-250.000	-2.000.000
10% retención Honorarios	0	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-25.000	-200.000
Gastos de Marketing	-240.000	-240.000	-240.000	-240.000	-240.000	-240.000	-240.000	-240.000	-1.920.000
Gastos Generales (utiles, etc)	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-1.440.000
Costo Arriendo Oficina (24 UF Mensual)	-635.654	-635.654	-635.654	-635.654	-635.654	-635.654	-635.654	-635.654	-5.085.233
Gastos Comunicación y Servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PPM 1%	-7.440	-18.600	-26.040	-37.200	-37.200	-37.200	-37.200	-37.200	-238.080
Superavit/Deficit Mes	-2.303.954	-1.582.434	-860.754	221.766	221.766	221.766	221.766	81.766	-3.778.313
Superavit/Deficit Acumulado	-2.303.954	-3.886.388	-4.747.142	-4.525.377	-4.303.611	-4.081.845	-3.860.079	-3.778.313	

Valor K de Trabajo	-4.747.142
--------------------	-------------------

8.6 BALANCE

BALANCE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Circulante					
Caja / Bancos	2.360.541	16.451.260	14.250.642	16.450.480	17.440.315
Otros Activos	599.368	1.736.496	2.108.250	3.961.795	2.454.288
Activos Corrientes Totales	2.959.909	18.187.756	16.358.892	20.412.275	19.894.603
Activos Fijos					
Equipos	959.950	959.950	959.950	959.950	959.950
Motos	1.798.000	1.798.000	1.798.000	1.798.000	1.798.000
Depreciación	-577.500	-577.500	-577.500	-577.500	-577.500
Activos Fijos Totales	2.180.450	2.180.450	2.180.450	2.180.450	2.180.450
Total Activos	5.140.359	20.368.206	18.539.342	22.592.725	22.075.053
Pasivos					
Cuentas Por Pagar	-	946.344	635.485	635.485	635.485
Impuestos por Pagar	-	2.450.692	3.071.191	5.084.537	5.955.119
Total Pasivos Circulantes		3.397.036	3.706.676	5.720.022	6.590.604
Patrimonio					
Capital Social	9.619.092	9.619.092	9.619.092	9.619.092	9.619.092
Retiro Socios			-4.000.000	-8.000.000	-12.000.000
Resultado Ejercicio	-4.478.733	7.352.077	9.213.573	15.253.610	17.865.356
Total Patrimonio	5.140.359	16.971.169	14.832.666	16.872.703	15.484.449
Total Pasivos y Patrimonio	5.140.359	20.368.206	18.539.342	22.592.725	22.075.053

8.7 EVALUACION FINANCIERA

Tasa Banco central - Bonos a 5 años	3,32%	Calculo Tasa de Descuento
Beta Industria Automotriz	0,96	$3,32\% + 0,96 * (6\% + (3\% + 3\%))$
Premio por Riesgo de Mercado	6%	Tasa de Dcto
Premio por Riesgo Proyecto	3%	15,08%
Premio Liquidez	3%	

Calculo VAN y TIR

		2017	2018	2019	2020	2021
Calculo de VAN y TIR	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSION INICIAL	-9.619.092	-3.901.233	7.929.577	9.791.073	15.831.110	24.344.999
VAN	\$ 20.490.928					
TIR	37,98%					
TASA DESCUENTO	15,080%					
PAYBACK	3,58 años					

Nota: El detalle de este apartado se encuentra en la parte II del Bussines Plan

9.- RIESGOS CRITICOS

9.1 CLAVES DEL ÉXITO

9.1.1 Obtención de permisos y patentes

9.1.2 Ausencia de certificación

9.1.3 Numero de cursos vendidos o cantidad de clientes

9.1.4 Experiencia de clientes

9.2 RIESGOS ASOCIADOS

9.2.1 Financiamiento

9.2.2 Eventos inesperados

9.2.3 Riesgos propios del giro

Nota: El detalle de este apartado se encuentra en la parte II del Bussines Plan

10.- PROPUESTA AL INVERSIONISTA

10.1 FACTIBILIDAD ECONOMICA FINANCIERA

1.- **Inversión inicial** baja \$9.619.092

2.- **VAN** de \$20.490.928 que es alto y positivo

3.- **Payback** de 3,58 años, lo que se traduce en una recuperación rápida del capital invertido

4.- La **TIR** es de 37.98% lo que es una tasa atractiva para el nivel de riesgo del negocio

5.- Los retornos de la inversión (**ROI**) a partir del segundo año son positivos, así como también lo son el resto de los indicadores de desempeño

6.- El **EBITDA** a partir del segundo año el de operaciones es de \$10.380.269, que supera ampliamente el EBITDA negativo del año 1 -\$3.901.233 que contempla desde mayo a diciembre del 2017

Al tercer año el EBITDA alcanza los \$12.862.264, el cuarto año \$20.915.647 y el quinto año \$24.397.975

10.2 CAPACIDAD DEL EQUIPO GESTOR

El equipo gestor cuenta con todos los conocimientos y habilidades para llevar a cabo de manera exitosa el emprendimiento.

10.3 VENTAJA COMPETITIVA

Acreditación a la persona cumple con los conocimientos de conducción, mecánica y que cuenta con salud óptima para ofrecer sus servicios laborales utilizando este medio de transporte

10.4 RIESGOS CORPORATIVOS VERSUS OPORTUNIDADES

Al realizar la comparación de las oportunidades que ofrece el negocio tanto en el ámbito financiero como operacional y de mercado, con los riesgos asociados, se concluye que el negocios es atractivo dado que dichos riesgos son sustancialmente menores a las oportunidades y rentabilidad como se menciona en el apartado claves de éxito

Nota: El detalle de este apartado se encuentra en la parte II del Bussines Plan

11.- CONCLUSIONES

Como consecuencia del aumento exponencial que ha sufrido el parque automotriz en nuestro país durante los últimos años, se ha producido una saturación de las vías de circulación, lo que ha traído como consecuencia un explosivo incremento del parque de las motocicletas en Chile. La gente ha comenzado a tomar conciencia respecto de los riesgos en los cuales se incurre al conducir cualquier vehículo motorizado sin el conocimiento necesario para ello. El Bussines plan se basa en lo anterior, así como a su vez en base a los análisis realizados (Canvas, FODA, Pestel y VRIO) y los estudios realizados respecto de la factibilidad operacional, logística y financiera, se puede concluir lo siguiente:

La empresa **MOTO SAFE** es factible de realizar como un negocio, dado el crecimiento sostenido del parque de las motocicletas, el crecimiento de la cantidad de personas que ofrecen sus servicios utilizando este medio de trasporte y el crecimiento de la demanda por servicios de mensajería, seguridad, etc. Agiles y económicos

Dado lo anterior **MOTO SAFE** se encuentra en una industria atractiva y con altas tasas de crecimiento. Además, **MOTO SAFE** presenta ventajas competitivas derivadas de ser la única empresa/ escuela que hoy ofrece la certificación de sus alumnos

A lo anterior se le debe sumar el hecho de que la inversión inicial es baja y la rentabilidad es atractiva

En conclusión, **MOTO SAFE** es un emprendimiento solido con alta probabilidad de tener éxito y de perdurar en el tiempo

12.- BIBLIOGRAFIA Y FUENTES DE INFORMACION

- Profesor Arturo Toutin D.- Material de clases Plan de Negocios, MBA (Taller AFE)
- Profesor Ismael Oliva – Materiales de clases Estrategia, MBA
- Profesora Leslier Valenzuela F.- Material de clases Dirección de Marketing, MBA
- Carlos Maquieira Villanueva. Finanzas Corporativas: Teoría y práctica 2015
- Kotler P. and Keller. Dirección de Marketing 2006
- Banco Central de Chile www.bcentral.cl
- Diario Financiero www.df.cl
- SII, www.sii.cl
- Diario El Mercurio www.emol.cl
- Asociación Nacional Importadores de Motocicletas (ANIM) www.anim.cl

Anexo 1. Crecimiento del parque automotriz en Chile en los últimos 15 años

Parque automotor se septuplica en 15 años: llega hasta los 7,3 millones de vehículos

Sólo entre 2010 y 2015 la cifra creció 41%. Las regiones con más vehículos figuran la Metropolitana (4.121.355 unidades), Valparaíso (581.563) y Biobío (514.166).



El parque automotor en Chile se septuplicó en 15 años. Las cifras son elocuentes: si en el año 2000 habían 1.314.129 de vehículos inscritos, para fines de 2015 el número había llegado hasta los 7.314.305 unidades.

Ahora bien, si sólo se considera desde 2010 hasta el año pasado, el alza del parque automotor en el país creció 41%, según datos del Registro Civil.

De acuerdo a las estadísticas, el año pasado el parque automotor aumentó en 372.196 unidades, eso significó un 5,36% de aumento en relación a 2014.

Las regiones con más vehículos figuran la Metropolitana (4.121.355 unidades), Valparaíso (581.563) y Biobío (514.166). Por el contrario, donde hay menos vehículos es en Aysén con 31.854.

Marca y tipo de vehículos:

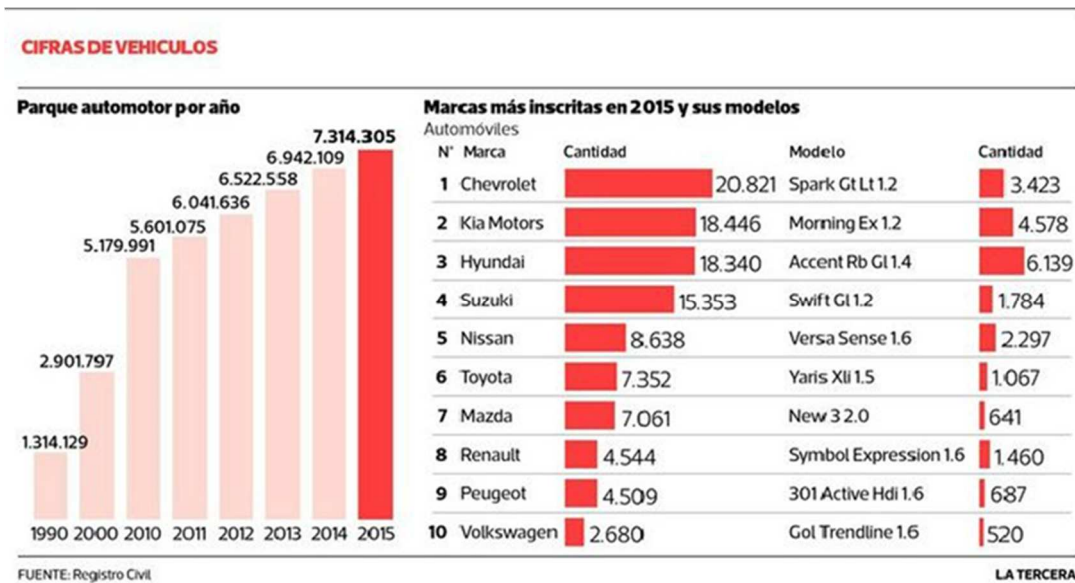
De acuerdo a los datos del organismo, desde 1990 hasta 2015 las cinco marcas más vendidas fueron Chevrolet, Hyundai, Toyota, Nissan y Suzuki.

El resto de la lista la completa Kia, Peugeot, Fiat, Renault y Mazda.

Mientras si se consideran los tipos de vehículos, la mayoría son autos (3.294.633 unidades) y camionetas (1.157.483).

Si bien la cantidad de motos sigue siendo muy inferior al de los vehículos de cuatro ruedas, hasta el cierre de 2015 llegan hasta las 504.830 unidades.

Honda, Yamaha y Suzuki son las marcas más inscritas con 118.422, 75.810 y 36.106, respectivamente.



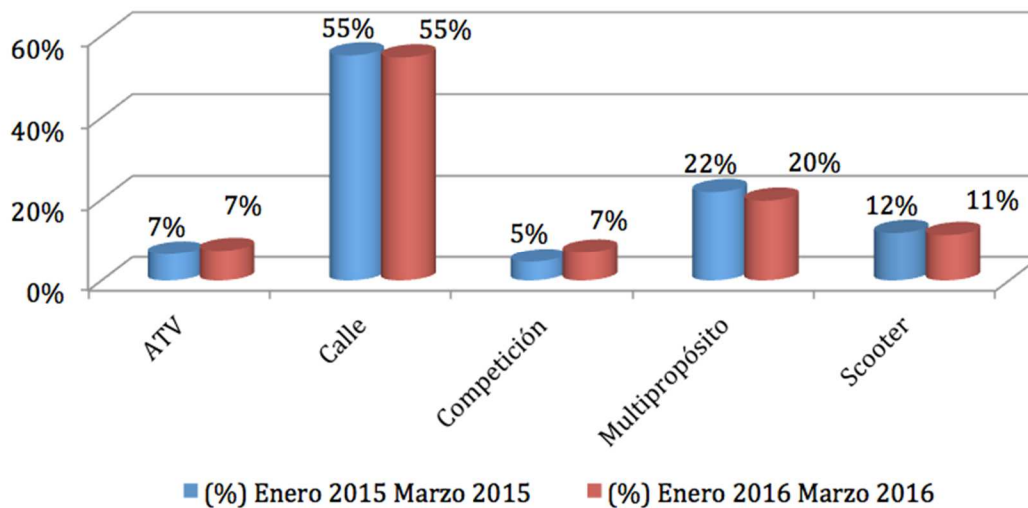
Anexo 2. Crecimiento motorización en Chile

El crecimiento de la motorización ha sido significativo estos últimos 14 años en Chile: de 1,7 motos por cada mil habitantes en el año 2000, aumentó a 9,3 en 2014; creciendo más de 500%. En cuanto a la distribución por regiones, el 51% se lo lleva la Metropolitana, le siguen la Región del Biobío con un 10%, la del Maule y la de Valparaíso, cada una con 8%.

La accesibilidad en su precio es un factor que ha permitido que el parque de motocicletas en Chile ronde actualmente las 200 mil unidades. En 2014 totalizaba las 167.876 motocicletas, mientras que sólo en 2015 se comercializaron más de 50 mil unidades. Desde ANIM (asociación nacional de importadores de motocicletas) proyectan que este 2016 las ventas superen las 40 mil unidades.

Durante el primer trimestre de este año, se han vendido 10.430 unidades, un 12% menos que en el periodo anterior (en 2015, 11.800 unidades), lo que atribuyen a la situación económica por la que atraviesa el país.

Al desgregar por segmento, Calle y Trabajo son los que más venden, representando un 66% del total de las ventas del año.



Anexo 3. Tipo de licencia y requisitos para operar una escuela de motoristas

El tipo de licencia exigida es la licencia no profesional Clase C: para vehículos de 2 ó 3 ruedas con motor fijo o agregado. Ejemplo: motocicletas, motonetas.

Los requisitos que se deben cumplir para obtener licencia de conducir clase C por primera vez son los siguientes;

Certificado de educación básica.

Cédula de identidad.

Tener 18 años de edad

Examen teórico.

Examen práctico.

Examen médico psicotécnico y de la vista.

La licencia tiene una duración de 6 años

Respecto de los requisitos para poder operar como una escuela autorizada y reconocida por las autoridades competentes es necesario contar con la aprobación y validación de la subsecretaría de transportes (SUBTRANS) que a continuación procedemos a detallar

Autorización para crear Escuela de Conductores Profesionales o Clase C

Incluye la aprobación de los planes y programas de estudio y una inspección ocular de la sede y taller mecánico.

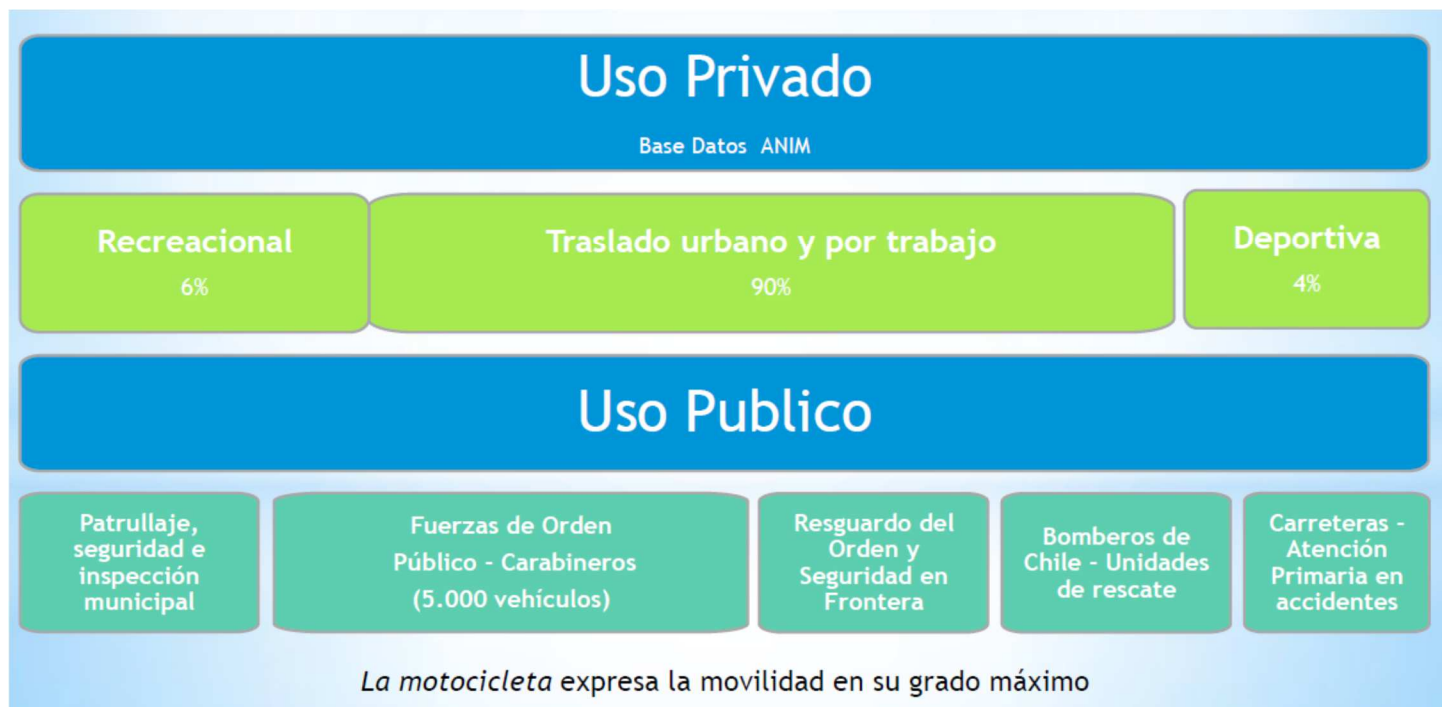
En que consiste:

La Seremi de Transporte y Telecomunicaciones realiza una inspección ocular de las Sedes y Talleres Mecánicos, así como la aprobación de los Planes y Programas de estudio necesarios para obtener el Reconocimiento Oficial de una Escuela de Conductores clase C

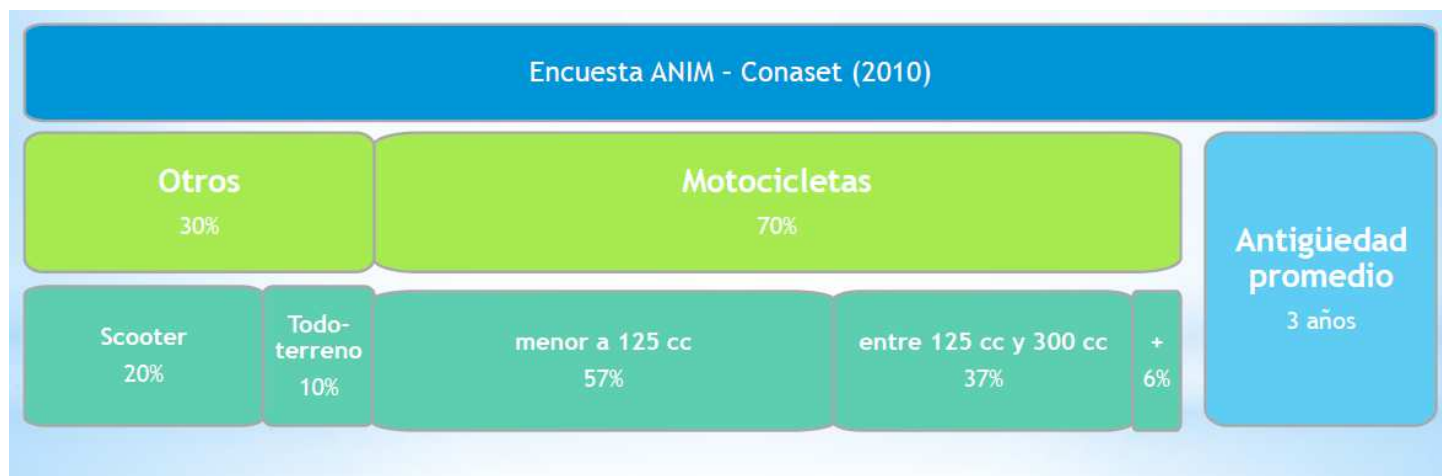
La validez de la aprobación es de duración indefinida, no obstante, el Representante Legal podrá solicitar la revocación voluntaria; o bien, se podrá dejar sin efecto mediante un proceso administrativo sancionatorio en caso de que la escuela incurra en las causales de revocación

Anexo 4. Datos ANIM (Asociación nacional importadores de motocicletas)

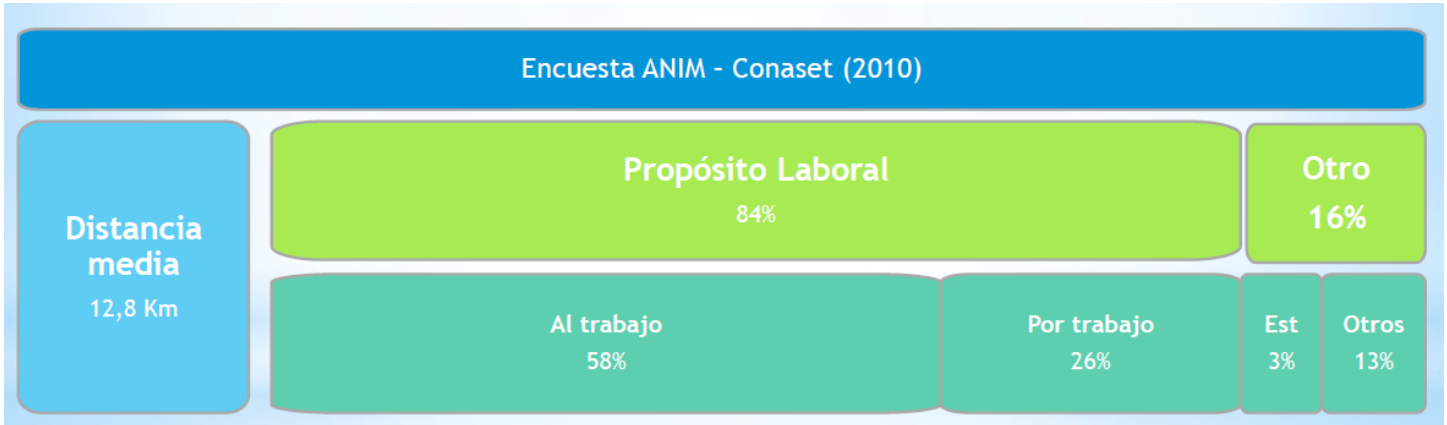
Uso de la motocicleta en Chile



Características de los vehículos en la movilidad urbana



Características de los viajes en la ciudad



Características de los usuarios

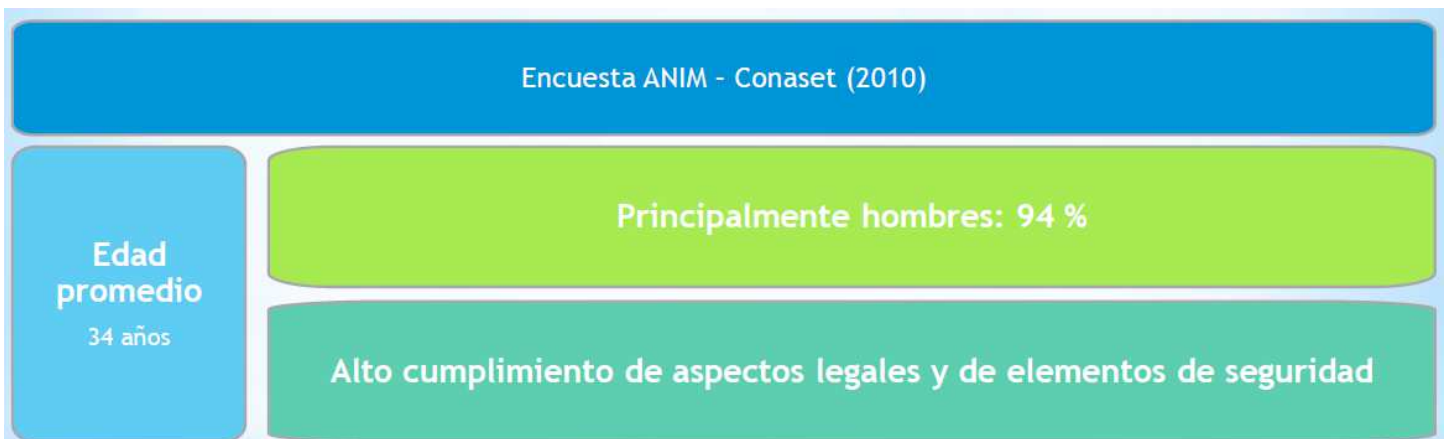
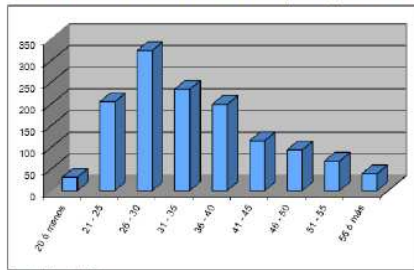


Gráfico 2 - Conductores hombres distribuidos por rango de edad



Fuente: Elaboración Preps

Soluciones de la motocicleta a la movilidad

Frente al auto

Menor costo de operación (43% del costo del auto) F:Aristo

Menor consumo energético (33 Km/l en promedio) F:Aristo

Menor Espacio estacionamiento F: MESPIVU

Menor uso de vialidad

1,7 a 5 veces menor que el automóvil
F: MESPIVU

Menor Daño El daño que una motocicleta de baja cilindrada ocasiona a la vía, es 1.200 veces menos que el que causa un automóvil
F: MESPIVU

Frente a la Bicicleta

Menor accidentabilidad por persona por kilometro recorrido. F: Conaset

Frente a ambos

Menores tiempos de desplazamiento en régimen urbano

Impacto social de la motocicleta

Económico

- Desarrollo de actividad económica de alta empleabilidad en jóvenes como servicios de delivery, correos y otros.
- Fomenta la actividad independiente de oficios a domicilio (servicios: gasfiter, eléctrico, pintor, técnicos, etc.)
- Ahorro ppto familiar en costos de movilización.

Seguridad

- Cubren la gran distancia existente entre el paradero y los domicilio en villas, poblaciones, paso por zonas oscuras y cruce de sitios eriazos.
- Cubre la falta de transporte nocturno.

Emergencia

- Rol social en catástrofes que inhabilitan carreteras y puentes para el traslado de alimentos, medicinas y personas.

Impacto en la calidad de vida de las personas por ahorro de tiempo

Impacto en Calidad de Vida por ahorro de tiempo

Los tiempos finales del trayecto Av. Ossa / UOCT son:

Moto: 19 minutos

Bicicleta: 26 minutos

Metro: 32 minutos

Auto: 53 minutos

Bici + metro (*combinación Colón*): 56 minutos

Peatón: 1 hora, 7 minutos

Bici + bus (*guardería metro Colón*): 1 hora, 9 minutos

Bus: 1 hora, 14 minutos

Frente al auto

Al mes se ahorran 25 horas de viaje

Bici+bus

Al mes se ahorran 36 horas de viaje

Frente al bus

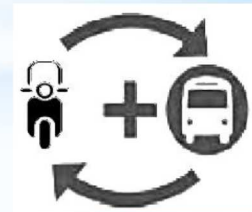
Al mes se ahorran 54 horas de viaje

Fuente VI MEDICIÓN DE EFICIENCIA MEDIOS DE TRANSPORTES
URBANOS 2013 - PUC



Londres

- * Motocicletas comparten vía con Buses
- * Subsidio en estacionamientos Park and Ride





Paris

* Campaña comunicacional para compartir vías y espacios de estacionamiento

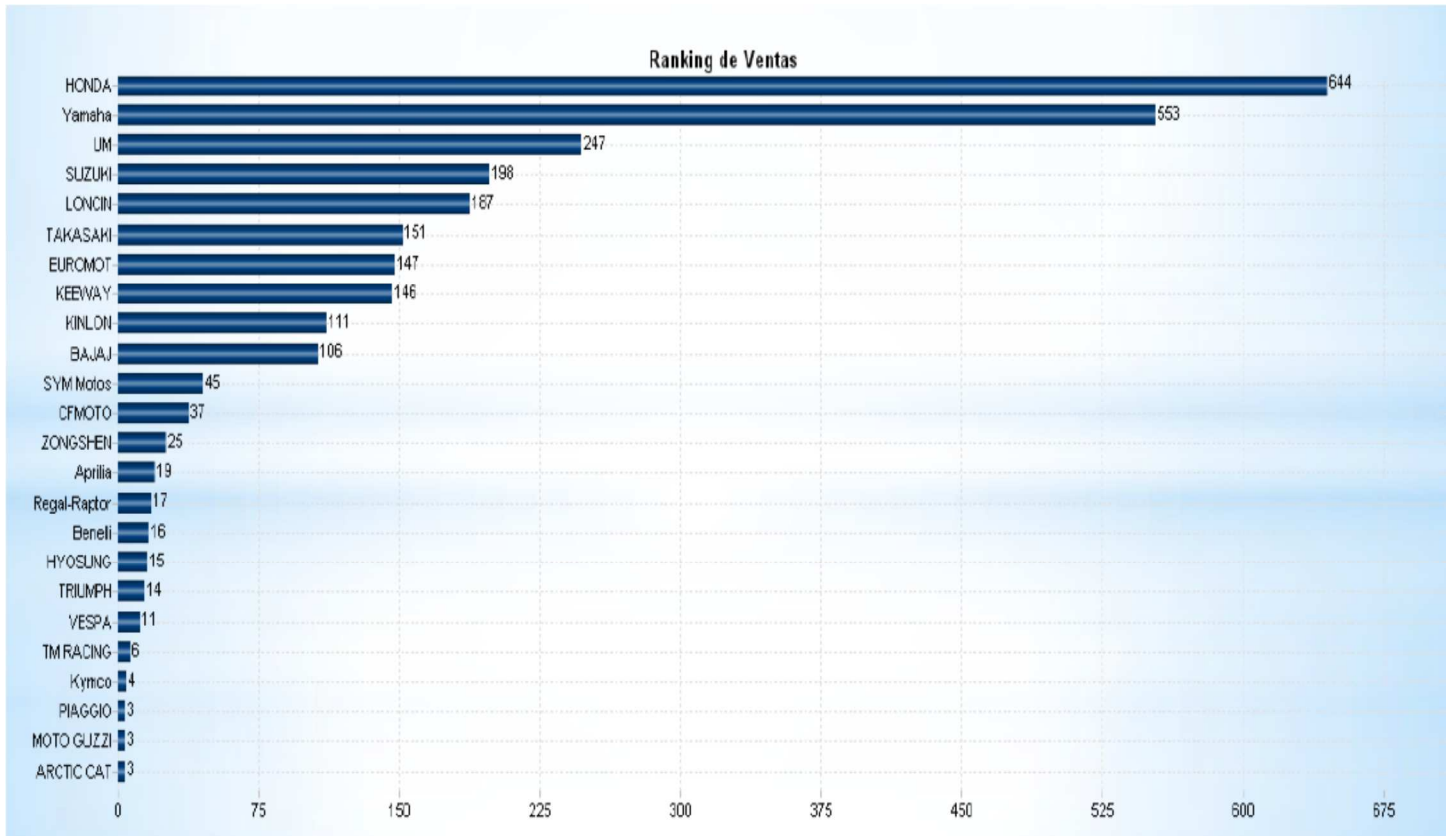




Barcelona

- * Zona de avanzada para motos
- * Zonas de velocidad reducida
* solo para moto

Ranking unidades por marcas 2015



Anexo 5. Encuesta y resultados cuantitativos

ENCUESTA

Pregunta 1: Sexo

Masculino _____

Femenino _____

Pregunta 2: Edad

18-25 _____

26-33 _____

34-41 _____

42-49 _____

50-57 _____

58-65 _____

66 o mas _____

Pregunta 3: Tipo de encuestado

Transeúnte _____

Conductor vehicular _____

Motociclista _____

Pregunta 4: Tipo de motociclista

Laboral _____

Aficionado / recreacional _____

Común/ transporte _____

Pregunta 5: Con que frecuencia utiliza la motocicleta?

Diariamente _____

Esporádicamente _____

Fines de semana _____

Vacaciones _____

No la utiliza _____

En caso de contestar otro favor especificar: _____

Pregunta 6: El estimado de su trayecto diario es de?

De 1 a 10 km _____

De 10 a 20 km _____

De 20 a 30 km _____

30 o más km _____

Pregunta 7: Conoce la mecánica básica de una motocicleta?

Si _____

No _____

Pregunta 8:Cuál o cuáles de los siguientes implementos de seguridad utiliza habitualmente?

1. casco

2. guantes

3. zapatos adecuados

4. chaqueta

Solo 1 _____

1 y 2 _____

1,2 y 3 _____

Todas las anteriores _____

Pregunta 9: Considera que el motociclista en general es respetuoso de la ley de tránsito?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 10: Considera al motociclista un conductor responsable, que respeta su turno, y utiliza una pista vehicular como corresponde?

Si _____

No _____

Pregunta 11: Considera peligrosa la motocicleta como medio de transporte?

Si _____

No _____

Pregunta 12: Considera riguroso el examen para obtener la licencia clase C?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 13: Considera importante que un conductor de motocicleta conozca a cabalidad mecánicamente su máquina?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 14: Consideraría útil para la sociedad que existiera una escuela de motociclistas donde se impartieran clases teóricas y prácticas de manejo y mecánica?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 15: Basada en la respuesta anterior, consideraría que un conductor capacitado disminuiría la tasa de accidentes de este tipo de transporte

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 16: Cree que las empresas de mensajerías, repartos, ¿entre otras debieran exigir un curso de acreditación de conocimientos básicos de mecánica y manejo?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 17: La dirección del tránsito debiera exigir obligatoriedad en la ejecución del curso mecánico práctico a toda persona que desee obtener la licencia clase C

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 18: Cree que un conductor con tan solo el hecho de haber rendido satisfactoriamente la prueba de manejo de este tipo de vehículo para obtener la licencia clase C es suficiente para conducirlo de una manera segura para él y el resto de los transeúntes?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 19: Cree que la masificación de este tipo de transporte ayudaría a descongestionar la ciudad y a reducir sus índices de contaminación?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 20: Cree usted que cada persona que se sienta frente a un volante de motocicleta es responsable y conoce de sus prestaciones, manejo, leyes y mecánica?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 21: Basado en todas sus respuestas anteriores, ¿cree usted que una escuela de conductores de este tipo de vehículos es necesaria para la sociedad?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 22: ¿Estaría dispuesto a tomar un curso para aprender sobre la mecánica, leyes y la utilización de este tipo de transporte, aunque este fuera pagado?

Si _____

No _____

No sabe _____

Pregunta 23: ¿Consideraría adquirir una motocicleta considerando que existe un curso que lo capacita y prepara a fin de reducir los riesgos de accidentes?

Si _____

No _____

No sabe _____

A continuación, pasaremos a detallar los datos más importantes que arrojó la encuesta practicada de manera aleatoria en distintas partes de la ciudad y las que nos podría llevar a concluir respecto de la necesidad de contar con una academia de motociclistas

CANTIDAD TOTAL DE ENCUESTADOS POR SEXO

DATO	FEMENINO	MASCULINO	TOTAL GENERAL
SEXO	20	130	150
%	13,33%	86,66%	100,00%

TIPO DE ENCUESTADO

DATO	MOTOCICLISTA	TRANSEUNTE	CONDUCTOR VEHICULAR	TOTAL GENERAL
TIPO ENCUESTADO	65	30	55	150
%	43.33%	20.00%	36.67%	100,00%

FRECUENCIA DE UTILIZACION DE LA MOTOCICLETA

DATO	DIARIA	ESPORADICA	FIN DE SEMANA	NO LA UTILIZA	TOTAL GENERAL
FRECUENCIA USO	52	13	5	80	150
%	34.67%	8.67%	3.33%	53.33%	100,00%

VALORA EL HECHO DE EXISTA UNA ACADEMIA DE MOTOCICLISTAS ACREDITA

DATO	SI	NO	NO SABE	TOTAL GENERAL
VALORA	142	0	8	150
%	94.67%	0.00%	5.33%	100,00%

DISPOSICION AL PAGO DEL CURSO

DATO	SI	NO	NO SABE	TOTAL GENERAL
PROPENCION A PAGAR	105	33	12	150
%	70.00%	22.00%	8.00%	100,00%

DE PENSAR EN CONDUCIR UNA MOTOCICLETA TOMARIA EL CURSO

DATO	SI	NO	NO SABE	TOTAL GENERAL
TOMA CURSO	133	5	12	150
%	88.67%	3.33%	8.00%	100,00%

Anexo 6. Análisis Porter

NUEVOS ENTRANTES

Bajas barreras de entrada debido a que cualquier persona que cumpla con los requisitos que exige la Seremi de transportes y telecomunicaciones puede instalar una empresa de estas características además de requerirse una baja inversión inicial

PODER NEGOCIADOR PROVEEDORES

Alto debido a que se trata de una de las pocas empresas que ofrecen este servicio y la única que ofrece una certificación. Por ejemplo se podría negociar mejores precios por la compra de motocicletas para la escuela, haciendo competir a las distintas marcas que buscan la venta y promoción de la marca

COMPETENCIA

Baja debido a que en la actualidad a pesar de existir empresas o particulares que se dedican a capacitar en la conducción y mecánica a futuros pilotos de motocicleta ninguna de ellas o ellos ofrece una certificación que acredite a un tercero los conocimientos del piloto

PODER NEGOCIADOR CLIENTES

Alto debido a que en la actualidad no existe otra empresa que ofrezca una certificación que esperamos que en un futuro sea estándar u obligatoria para cualquier persona que quiera pilotear un moto para ofrecer sus servicios laborales

SUSTITUTOS

Altos debido a que el cliente puede elegir otro medio de transporte para ejercer su labor tales como por ejemplo puede ser el vehículo y tomar un curso en alguna escuela de conductores o bien simplemente recurrir al transporte público o a la bicicleta

Del análisis se puede concluir que la competencia es baja debido a que en la actualidad no existe otra empresa o particular que ofrezca el servicio de capacitación tanto en la conducción como la mecánica de este tipo de vehículos además de ofrecer a su vez una certificación que avale los conocimientos de esta. Tal como se ha mencionado anteriormente, existen diversas opciones de transporte, pero para las personas que quieran adquirir conocimientos de conducción y mecánica de motocicletas existe pocos lugares donde acudir y ninguno que ofrezca una certificación de conocimientos

Las barreras de entrada son bajas debido a que cualquier persona que cumpla con los requisitos que exige la Seremi de transportes y telecomunicaciones puede instalar una empresa de estas características y su grado de inversión es relativamente bajo

Se entiende el auge de este tipo de transporte debido a variables tales como economía, agilidad, desplazamiento fluido en ciudades con alto nivel de congestión, etc. Y es por ello que se ha determinado que la industria es atractiva y que el negocio es escalable junto con el crecimiento de este medio de transporte, cada vez más popular

Anexo 7. Precio y contenido del curso

El precio del curso no incluye IVA y considera la certificación

CLASES TEORICAS	CLASES PRACTICAS	PRECIO
8	6	155.000

Contenido:

Comunicación Vial

- Elementos del Tránsito
- Terminología Vial
- Instrucciones y Reglas del Tránsito
- Virajes
- Adelantamiento y Sobrepasar
- Estacionamiento y Detención
- Velocidad

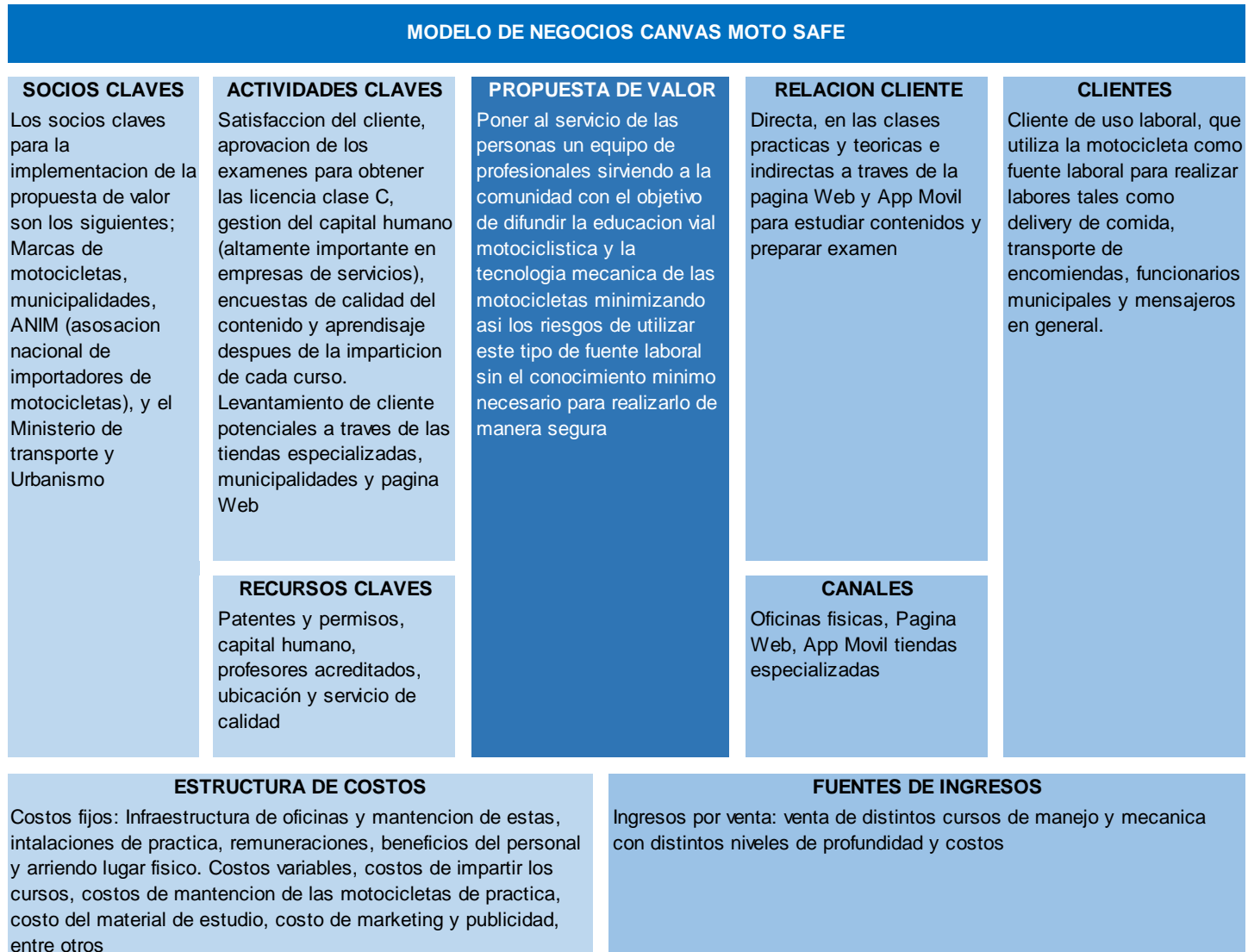
Mecánica Básica

- Motor de combustión interna
- Mantenimiento de la motocicleta
- Responsabilidad y medio ambiente

Convivencia y Seguridad Vial

- Propuesta valórica
- La concentración en la conducción
- Equilibrio emocional en la conducción
- Conducción preventiva
- Alcohol y drogas en la conducción
- Evaluación Psicotécnica
- Instrucción práctica en motocicleta

Anexo 8. Modelo Canvas.



Anexo 9. Análisis PESTEL

FACTOR	RIESGO	OPORTUNIDAD	EXIGENCIAS	CONCLUSION
P	Políticas que afecten la consecución de las patentes necesaria para poder operar dentro del giro	Políticas que simplifiquen el proceso de obtención de permisos y patentes para operar dentro del giro	Cumplimiento de normas para operar conforme a las políticas vigentes	En conclusión podemos determinar que MOTO SAFE es absolutamente implementable ya que en la actualidad no existe ningún impedimento legal o político que impida la puerta en marcha del negocio. Por otro lado consideramos que una de las grandes oportunidades es la consensación de las personas respecto de la emisión de CO ₂ y la agilidad con la que este tipo de transporte se desplaza en ciudades congestionadas como esta
E	Bonanza económica que permita a la agente acceder a vehículos tales como los automóviles para ofrecer sus servicios, dejando a las motocicletas como segunda alternativa	Contracción económica que obligue a las personas a optar por medios de transportes más económicos tanto en consumo como en sus costos de adquisición y mantenimiento para ofrecer sus servicios	Cumplimiento de las normas contables y tributarias	
S	Que la población considere o estigmatice a la motocicleta como un medio de transporte para ejercer su trabajo en extremo peligro aunque se tenga un curso o preparación previa para su utilización	Nueva tendencia y conciencia respecto del medio ambiente y el menor impacto en cuanto a emisiones de gases que produce una motocicleta versus vehículos como los automóviles	Cumplimientos RSI	
T	Nuevas tecnologías que impliquen un alza en los costos tanto en la operación de la empresa como en la adquisición de las motocicletas	Nuevas tecnologías que permitan hacer más eficientes los procesos de la empresa y que permitan contar con ahorros en la fabricación de este tipo de vehículos	Exigencias tecnológicas que impliquen mayores costos para el funcionamiento de la empresa	
E	El que la motocicleta tan solo por el hecho de funcionar con motor a combustión, sea vista como una amenaza ecológica e incluso sea vista así a pesar de emitir una cantidad de CO ₂ muy inferior a la que emite un automóvil u otro tipo de vehículo a combustión	Que se tome conciencia respecto de la menor emisión de gases que emite una motocicleta versus medios de transporte tales como los automóviles	Tener como empresa una mayor conciencia ecológica	
L	Por cualquier motivo perder la patente y/o los permisos para operar como empresa	El que en algún momento sea exigido por ley el tener que tomar un curso de capacitación que acredite los conocimientos del conductor antes de optar a postular a la obtención de la licencia clase C	Obtención de patentes y/o permisos para operar	

Anexo 10. Análisis VRIO

RECURSO / CAPACIDAD	VALOR	RARO	INIMITABLE	ORGANIZACIÓN	IMPLICACIA COMPETITIVA
CAPACITACION	SI	NO	NO	SI	PARIDAD COMPETITIVA
REPUTACION	SI	NO	NO	SI	PARIDAD COMPETITIVA
CALIDAD DE PRODUCTOS O SERVICIO	SI	NO	NO	SI	PARIDAD COMPETITIVA
CAPACIDAD DE GESTION	SI	SI	NO	SI	VENTAJA COMPETITIVA TEMPORAL
EXPERIENCIA Y SERVICIO CLIENTE	SI	SI	NO	SI	VENTAJA COMPETITIVA TEMPORAL
UBICACIÓN OFICINAS	SI	NO	NO	SI	VENTAJA COMPETITIVA TEMPORAL
HORARIOS	SI	NO	NO	SI	VENTAJA COMPETITIVA TEMPORAL

Anexo 11. Modelo de motocicletas utilizadas para impartir las clases teóricas y practicas



ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

CB1

Motor

Tipo Monocilíndrico 4 tiempos, OHC, enfriado por Aire

Cilindrada (cc) 124,8

Potencia Máxima 9,5 Hp @ 7.750 RPM

Torque Máximo 9,5 Nm @ 6.000 RPM

Ralentí (RPM) 1.500 (+/-100)

Capacidad de Aceite (Lts) 0,8 al cambio (aceite sugerido SAE 10W/30)

SISTEMA COMBUSTIBLE

Alimentación Por carburador

Capacidad de Estanque (Lts) 10 (incluye 2,5 de reserva) (Sugiere 93 octanos s/plomo)

SISTEMA ELECTRICO

Sistema Encendido CDI y arranque de pedal

Batería 12V - 3A

SISTEMA TRANSMISION

Transmisión // Tipo 4 Velocidades, mecánica

CHASIS

Dimensiones (LxANxAL) mm 2.050 / 751 / 1.073

Altura Asiento (mm)760

Peso en orden de marcha (Kg) 122

SUSPENSION

Delantera Horquillas telescópicas

Trasera Brazo oscilante, con amortiguadores en ambos lados

TIPO NEUMATICO

Delantero 80/100 18 MC 47P

Trasero 90/90 18 MC 51P

TIPO FRENO

Delantero Tambor mecánico

Trasero Tambor mecánico

PRECIO + CASCO

\$899.000

Anexo 12. Competidores

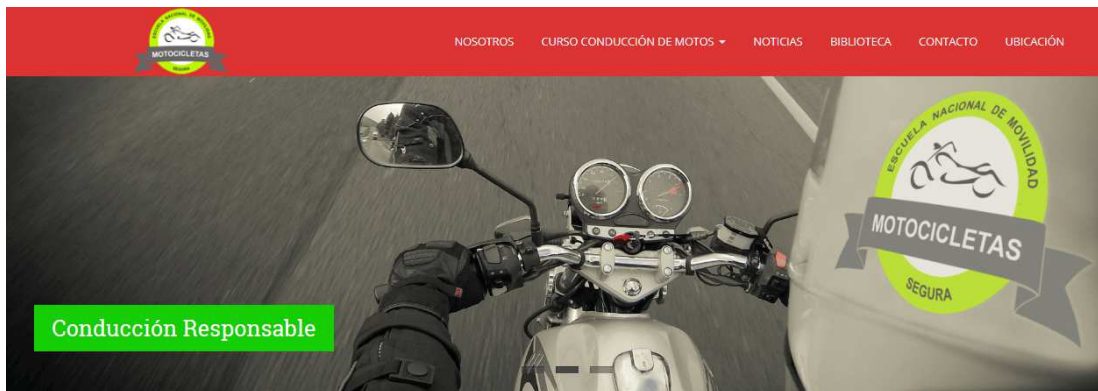
En Motocicleta

Curso básico de motorista.

Duración del Curso: 11 Horas Teóricas y 10 Horas Practicas.

Valor \$ 89.000 + iva

www.enmotocicleta.cl



Automóvil Club de Chile

Curso de Manejo de Moto Clase C

Duración del Curso: 10 Clases teóricas y clases prácticas

<http://www.automovilclub.cl/cursos/posts/licencia-de-conducir-clase-c>

Licencia de Conducir Clase C

9 Abr, 2015



Requisitos

- ✓ 18 años cumplidos para optar licencia no profesional clase "C"
- ✓ Acreditar que egresó de enseñanza Básica
- ✓ Tener Cédula de Identidad Chilena vigente
- ✓ Poseer habilidad para conducir bicicleta

Moto Full

Cuenta con diferentes tipos de cursos, básicos y para expertos. Todos enfocados en la obtención de licencia Clase C.

Duración del curso: 8 horas teóricas y 6 practicas

Valor Curso Full: \$ 120.000

MOTOFULL
CURSO INTEGRAL DE CONDUCCIÓN SEGURA



• ◦ ◦



PROTECCIÓN ANTE TODO



LICENCIA GARANTIZADA



APRENDIZAJE SEGURO



CLASES CON EXPERTOS

Anexo 13. Metodología certificación

Para la certificación se establecen parámetros y pruebas que se debe cumplir satisfactoriamente las cuales contemplan el área práctica, la teórica y la evaluación del Instructor

El curso constará de 8 horas teorías y 6 horas prácticas. El aspirante deberá cumplir con un 100% del curso, pudiendo recuperar como máximo 2 clases teóricas grupales

Parámetros prácticos

El aspirante debe completar un número de recorridos en terreno aleatorios de 10 km cada uno, donde se medirá el correcto cumplimiento de las normas de tránsito, velocidad entre otros. El aspirante no puede incurrir en ninguna falta a las leyes de tránsito, respetando:

Velocidades Máximas

Señales de Tránsito

Precaución Peatones

Conductas agresivas o peligrosas al volante.

Mantener uso del equipamiento completo.

El examen práctico

Constará de 2 salidas a terreno en motocicleta siguiendo una ruta previamente establecida en un GPS, este examen permitirá conocer en detalle el comportamiento de manejo del aspirante. Además de lo anterior se contará con una cámara deportiva Excelvan Q8 adosado al casco del piloto la cual permitirá corroborar el correcto cumplimiento de las leyes y normas de tránsito donde además se considerara el respeto a peatones y conductas agresivas o peligrosas al volante



Principales características:

- 4K 30fps de resolución de vídeo, que capturará increíblemente imágenes y vídeo en la mejor calidad existente
- 16MP de resolución de fotos para tomar imágenes extremadamente vivas
- Función de control remoto WiFi: conveniente para capturar y compartir tu aventura con tu amigo en dispositivos iOS o Android
- Función de grabación en bucle: borre los videos anteriores cuando la tarjeta de memoria esté llena para dejar espacio para nuevo archivo de vídeo
- Pantalla LCD HD de color de 2.0 pulgadas. 170 grados lente de gran angular ojo de pez 6G
- Grabación en bucle y grabación con lapso de tiempo para satisfacer sus diversas necesidades
- Movimiento lento: imágenes claras y suaves, captura los detalles más allá de nuestros ojos
- Modo vehículo: se utiliza como tacógrafo y grabar vídeo al conducir y dejar de grabar cuando el coche esta sin movimiento.

GPS



VALORES Y DETALLES

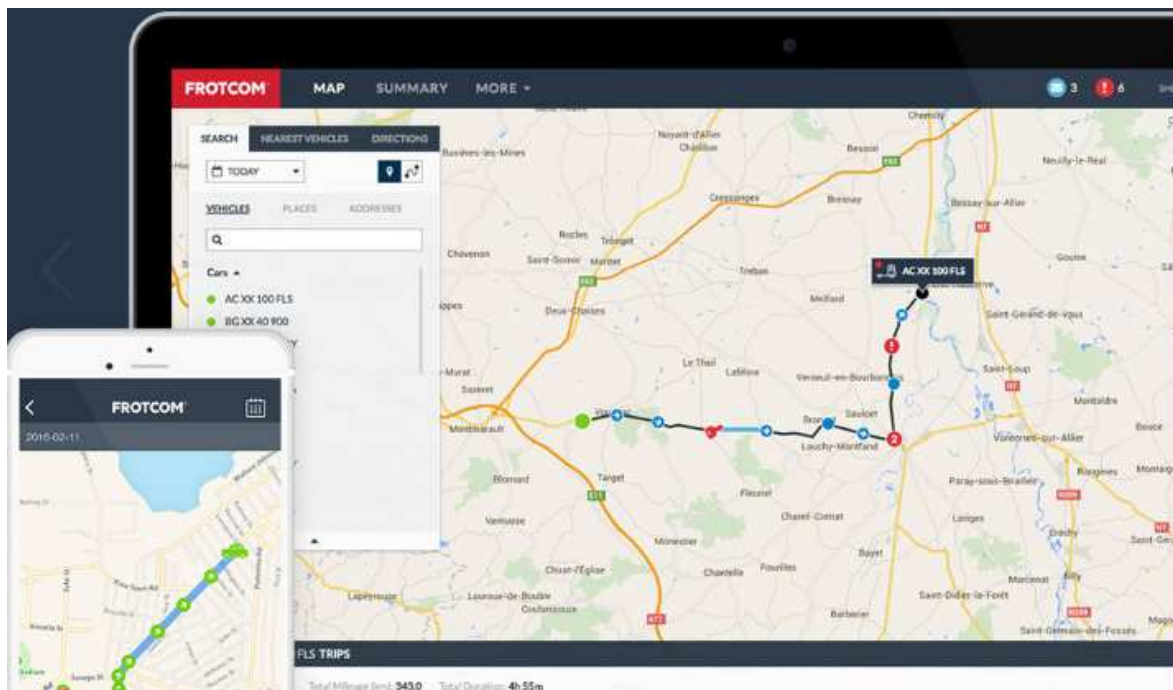
	Gps CANBus	Gps Full Financiado	Gps Full	Gps Lite Instalable	Gps Lite Autoinstalable
Cargo Fijo	\$24.990.-	\$19.990.-	\$15.990.-	\$12.990.-	\$9.990.-
Venta Equipo	\$50.000.-	\$0	\$79.990.-	\$49.990.-	\$69.990.-
Instalación	2,0 UF + IVA	1,1 UF + IVA	1,1 UF + IVA	1,1 UF + IVA	No Aplica
Eventos	Sin restricción	Sin restricción	Sin restricción	Sin restricción	Sin restricción
Tipos de Reportes	35	25	25	6	6
Tipos de Alarma	35	25	25	4	4

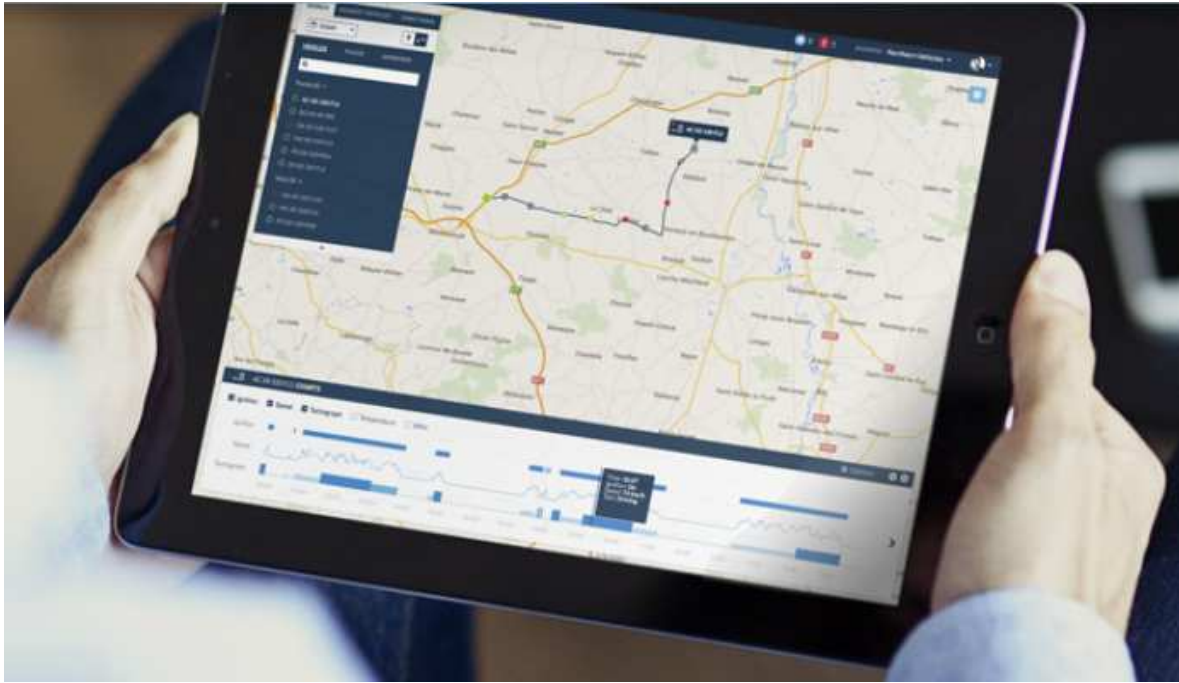
Valores +IVA

GPS Lite Autoinstalable

Este plan está diseñado para mantener control efectivo de la posición y velocidad de sus vehículos. Mediante nuestra plataforma Lite usted podrá monitorear el estado de sus vehículos y determinar si estos viajan dentro de los límites de velocidad permitidos. Mediante 6 tipos de reportes y 4 tipos de alarmas usted podrá optimizar el uso de su flota.

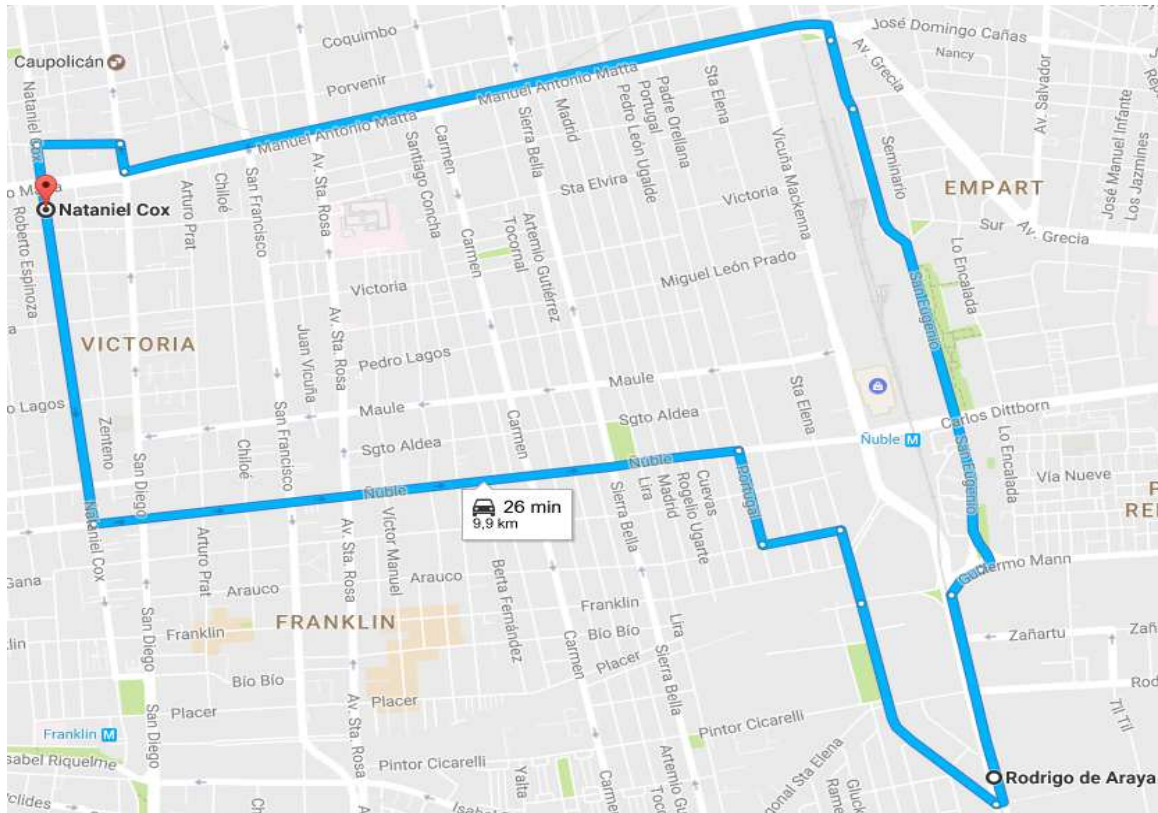
Para realizar esta instalación se entrega el dispositivo con un diagrama de instalación para asegurar el correcto uso e implementación de nuestros gps. Mediante esta plataforma Lite usted podrá determinar, controlar y parametrizar el uso de sus vehículos y cuenta con 6 reportes y 4 alarmas para asegurar el correcto uso de su flota.





Tipo de Ruta

La ruta consistirá en un trayecto de 10 kilómetros en el centro de la ciudad el cual debido a sus calles congestionadas, gran cantidad de peatones y señaléticas presumen un grado de dificultad para el piloto



Parámetros teóricos

El aspirante deberá responder un cuestionario de 20 preguntas que contemplan leyes de tránsito, conducta y mecánica. El examen se basa en el manual para el examen teórico de conducción y cuestionario general para licencias clase C. El documento constará de 216 preguntas y respuestas de las cuales, de manera aleatoria serán seleccionadas 20 para componer el examen del aspirante

Para su aprobación el aspirante deberá tener a lo menos el 80% de las preguntas contestadas correctamente.

El examen podrá ser rendido tan solamente en una oportunidad, conllevando esto que de ser reprobado de deberá reforzar el curso con clases teóricas adicionales

Parámetro de evaluación del instructor

El instructor deberá evaluar al aspirante en los siguientes puntos de manera visual y objetiva:

Correcto uso del equipamiento de seguridad

Control de la motocicleta

Actitud al volante

Manejo de situaciones adversas

Respeto de las leyes de tránsito

Atención a las condiciones de la ruta

Entre otros



Anexo 15. Espacio controlado clases practicas

Las clases prácticas para principiantes se realizarán los días sábados de 08:30 hrs a 12:30hrs en los estacionamientos de la Universidad Adolfo Ibañez sede Peñalolén ubicada en Diagonal Las Torres 2640.



Santiago, a 12 de Marzo de 2017

Estimado Sr Santiago Crichton
MotoSafe
Presente

Respecto a su solicitud para el uso de nuestros estacionamientos los días sábados de 08:30 hrs a 12:30hrs en un espacio de 500m2, tenemos el agrado de informarle que el uso de éste ha sido aprobado. El arriendo del espacio tendrá un valor de \$ 65.000 mensuales los cuales deberán abonar los días 30 de cada mes o último día hábil de cada mes.

La universidad Adolfo Ibañez no se hace responsable de accidentes que pudieran ocurrir dentro del campus ni en los estacionamientos de ésta y la empresa MOTOSAFE se hace responsable en los casos que ello ocurriera.

Se agradecerá favor acercarse a la Universidad a formalizar contrato de arriendo y exención de responsabilidades.

Sin otro particular.

Se Despide,

Josefa Gutiérrez M.
Departamento de Control de Gestión
Universidad Adolfo Ibañez

Imágenes del lugar de clases



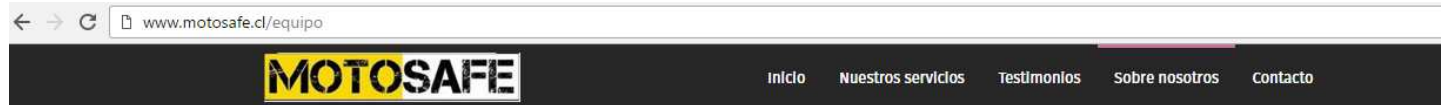
Anexo 17. Página Web www.motosafe.cl

Web provisoria www.motosafe.webnode.cl



Certificación MOTOSAFE

Unica Certificación para uso Laboral



Conoce a nuestro equipo

Profesionales dedicados a ayudarte



Todo nuestro equipo está compuesto por Carabineros en retiro de la Escuela de Motoristas de Chile. Contamos con 4 tenientes en retiro quienes imparten los cursos entregando así tanto su amplia experiencia en las leyes de tránsito como experiencia en uso de la motocicleta en diferentes condiciones.

Anexo 18. Oficinas



HOME PRE-CONTRATAR ON-LINE BLOG/PRENSA CONTACTO

FONOS:
56 (2) 25856507 / 23787880
Of Nueva York : 56 (2)26970308
Of Tobalaba : 56 (2) 22342560

CHILEOFFICE
oficinas virtuales

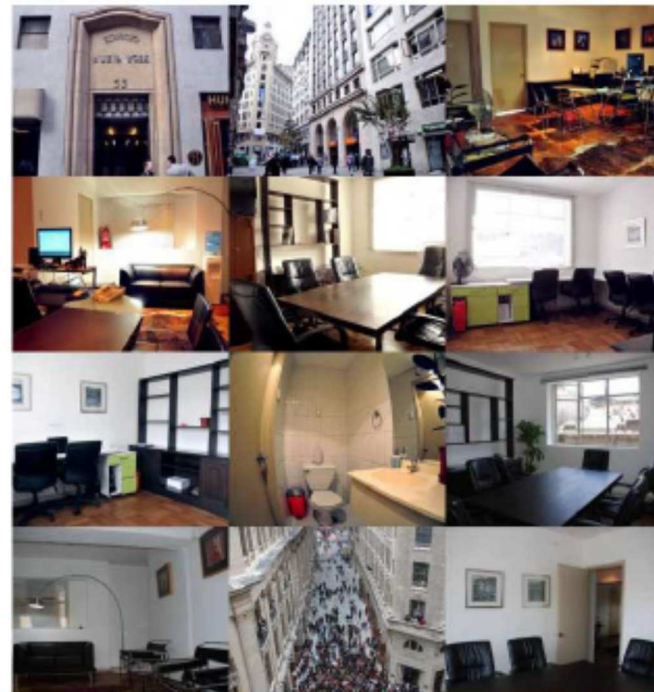
PLANES Y SERVICIOS **NUESTRAS OFICINAS** COMO CONTRATAR BLOG / PRENSA PAGO ON-LINE EQUIPO

Queremos ser participes del desarrollo del país mediante nuestra plataforma empresarial integral para el emprendedor

CONTADOR DE VISITAS

Oficina Nueva York Santiago Centro

90317
Hoy 45



Anexo 23 Proyecto ley

Noticias

AVANZA PROYECTO QUE AUMENTA EXIGENCIAS PARA LAS LICENCIAS DE CONDUCIR PARA MOTOCICLETAS

Publicado el 29 de septiembre del 2016

La iniciativa crear nuevas categorías de la licencia no profesional clase C, según la cilindrada de las motocicletas y establece como requisito especial para los postulantes la experiencia en el manejo.

Con el objetivo de modernizar las medidas de seguridad, acorde al aumento sostenido de parque de motos y similares en el país, la Cámara de Diputados aprobó este jueves, con 71 votos a favor, 1 en contra y 9 abstenciones, un proyecto de ley que restringe la entrega de licencias de conducir clase C, dividiendo las categorías según la cilindrada del vehículo (boletín 7425).



La iniciativa, que ahora será analizada por el Senado en segundo trámite constitucional, establece las siguientes categorías:

Clase C: para conducir vehículos motorizados de dos, tres o cuatro ruedas, siempre que su masa en orden de marcha sea menor o igual a 400 Kg, salvo los vehículos destinados al transporte de mercancías, que podrán llegar a los 550 KG.

Clase C-1: para conducir vehículos motorizados de dos, tres o cuatro ruedas cuya cilindrada sea de hasta 125 centímetros cúbicos o, en el caso de vehículos propulsados con motor eléctrico, de hasta 21 Kilowatts de potencia.

Estos conductores no podrán transportar acompañantes ni transitar por vías cuyo límite máximo de velocidad supere los 60 kms/hr durante los primeros seis meses.

Clase C-2: para conducir vehículos motorizados de dos, tres o cuatro ruedas, cuya cilindrada sea de hasta 500 centímetros cúbicos o, en el caso de vehículos propulsados con motor eléctrico, de hasta 100 Kilowatts de potencia.

Estos conductores tampoco podrán transportar acompañantes ni manejar a mayor velocidad que el límite urbano si antes no tuvieron la licencia Clase C-1 al menos por un año; licencia Clase B por 4 años y sobre 24 años de edad; o obtuvieron su licencia C-1 antes de los 18 años y hasta 6 meses después de su mayoría de edad.

Clase C-3: para conducir vehículos motorizados de dos, tres o cuatro ruedas, cualquiera sea su cilindrada o potencia medida en Kilowatts.

Conductores de automóviles menores de edad

La iniciativa también establece que los menores de 17 años que postulen a la licencia Clase B, para conductores de automóviles no profesionales, deberán tener la autorización expresa de sus padres y haber aprobado un curso en una Escuela de Conductores, la que deberá certificar este paso.

Requisitos para conductores de motocicletas

Los conductores que postulen a la licencia Clase C, deberán tener 18 años, salvo en casos excepcionales en que se podrá otorgar esta licencia a postulantes de 17 años, debida y expresamente autorizados por sus padres, apoderados o representantes legales; y que hayan aprobado un curso en una escuela de conductores. Además deberán ser egresados de enseñanza básica.

En el caso de la Clase C-2, deberán haber tenido la licencia previa (C-1) al menos por un año y haber aprobado un curso teórico y práctico que impartan las escuelas de conductores no profesionales debidamente reconocidas por el Estado; o haber tenido una licencia no profesional Clase B durante al menos 4 años y tener como mínimo 24 años de edad.

Quienes quieran obtener licencia Clase C-3, deberán haber tenido la licencia Clase C-2 al menos un año. Podrán eximirse de la obligación de rendir el examen teórico los postulantes que ya tengan licencia de conductor Clase C-2 vigente al momento de la solicitud.

El texto dispone que el acompañante de conductores de motocicletas con cualquiera de las licencias Clase C deberá tener 12 años o más, ir con los pies apoyados en los reposapiés laterales y en ningún caso podrá situarse en el lugar intermedio entre el conductor y el manubrio del vehículo.

Por último, la iniciativa regula cómo los titulares de licencia de conducir para motos regularán su situación. Para ello se plantea que deberán acreditar los requisitos generales de la nueva ley.

Respecto de los vehículos motorizados de dos, tres o cuatro ruedas que requieran para su conducción de licencias de conductor clases C-1, C-2 o C-3 y cuya primera inscripción en el Registro de Vehículos Motorizados del Servicio de Registro Civil e Identificación se solicite a contar de la fecha de publicación de esta ley, deberá consignarse la cilindrada o, en el caso de aquéllos propulsados con motor eléctrico, de potencia en Kilowatts, como parte de la denominación del modelo, en el respectivo certificado de inscripción que se otorgue.

La ley entrará en vigencia transcurridos 12 meses contados desde su publicación en el Diario Oficial.

Cabe destacar que este proyecto fue presentado por el diputado Ramón Farías (PPD), en conjunto con los diputados Guillermo Ceroni (PPD), Marcos Espinosa (PRSD) y Marcela Sabat (RN); los actuales senadores Alfonso De Urresti (PS) e Iván Moreira (UDI) y el ex parlamentario Miodrag Marinovic.

ISO 9001 - CERTIFICACIÓN - SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

La puesta en práctica de la ISO 9001:2008 permite la mejora continua de los sistemas de gestión de calidad (SGC) y los procesos de su organización. A su vez, esto mejora la capacidad de sus operaciones para satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.

Al mejorar los sistemas de gestión de calidad de su organización, podrá aumentar positivamente su rentabilidad. Si demuestra que está realmente comprometido con la calidad de los productos y servicios, podrá transformar su cultura empresarial, ya que, como resultado, los empleados entenderán la necesidad de mejorar continuamente.

La norma ISO 9001:2008 se basa en ocho principios de gestión de calidad:

- Enfoque al cliente
- Liderazgo
- Participación del personal
- Enfoque basado en procesos
- Enfoque de sistema para la gestión
- Mejora continua
- Enfoque basado en hechos para la toma de decisión
- Relaciones mutuamente beneficiosas con el proveedor

La certificación del sistema de gestión de la calidad con SGS le ayudará a que su organización desarrolle y mejore su rendimiento. La certificación ISO 9001:2008 le permite demostrar alto nivel de calidad de servicio al hacer ofertas para contratos; además, un certificado ISO 9001:2008 válido demuestra que su organización sigue los principios de gestión de calidad internacionalmente reconocidos.

Nuestra oferta de cursos de formación de la norma ISO 9001:2008 está diseñada para satisfacer sus necesidades, y ofrece cursos para todos los niveles de habilidad y conocimientos.

- [ISO 9001 Transition Course \(202 KB\)](#)
- [Risk Based Thinking \(220 KB\)](#)
- [Empowering Leadership \(219 KB\)](#)
- [ISO 9001 Brochure \(1082 KB\)](#)
- [ISO/DIS 9001 \(1130 KB\)](#)

- [ISO 9001 Training Services \(441 KB\)](#)
- [ISO 9001:2015 White Paper](#)

- [ISO 9001:2015 Sumisetsu PH \(293 KB\)](#)
- [ISO 9001:2015 Flyer \(123 KB\)](#)
- [ISO 9001:2015 Briefing Doc \(140 KB\)](#)
- [ISO 9001:2015 Presentation \(543 KB\)](#)

- [ISO 9001:2015 Toolkit \(124 KB\)](#)
- [Assurance Services Video](#)
- [ISO 9001:2015 Video](#)

