

TABLA DE CONTENIDO

1.	Introducción.....	1
2.	Descripción del Tema	4
3.	Objetivos	5
3.1.	Objetivo General	5
3.2.	Objetivos Específicos	5
4.	Antecedentes	6
5.	Propuesta Metodológica	7
5.1.	Diagnóstico	7
5.2.	Análisis FODA.	8
5.3.	Estrategia.....	8
6.	Diagnóstico de la Empresa Desarrollos INCONH	10
7.	Análisis FODA.....	22
7.1.	Análisis FODA de cada área en donde hoy está desarrollando negocios activamente INCONH:	22
7.1.1.	Venta de luminaria especializada de aeropuertos a la DGAC.....	22
7.1.2.	Representación de puentes mecano de la empresa Janson Bridging y venta de repuestos de estos puentes en Chile.	23
7.1.3.	Asesoría y estudios de proyectos, tanto de construcción, como de procesos de licitaciones a CRCC internacional.	24
7.1.4.	Representación de Vamed en Chile.	26
7.2.	Análisis FODA de cada área en donde existen posibilidades de desarrollando de negocios para INCONH:	27
7.2.1.	Asesoría a empresas extranjeras relacionadas con proyectos de construcción, que quieran entrar al mercado chileno: Búsqueda de proyectos, instalación y posicionamiento en Chile.	27
7.2.2.	Asesoría a empresas locales a través del Project Management, principalmente buscando una asociación con Mace Group.	28
7.2.3.	Asesoría para obras de construcción, a través de Back Office (para empresas nuevas en el país).	29
7.2.4.	Asesoría para la gestión y administración de desarrollo de proyectos hospitalarios, bajo el actual sistema de concesiones.....	30
7.2.5.	Expandir el área de estudios de proyectos con otras empresas nacionales, que no tengan el conocimiento en áreas específicas que INCONH sí tiene.....	31
7.3.	Análisis FODA general de Empresa Desarrollos Inconh.	32

8.	Estrategia	35
8.1.	Definición de Segmento Objetivo.....	37
8.2.	Cuantificación del Mercado	37
8.2.1.	Actuales clientes de INCONH:	38
8.2.2.	Principales clientes pasados de INCONH:	39
8.2.3.	Posible futuros Clientes para INCONH.	40
8.3.	Definir el servicio donde conviene buscar la diversificación y expansión de clientes.	42
8.4.	Definir ventajas competitivas.	43
9.	Modelo de Negocio.	44
9.1.	Modelo CANVAS de Negocio para Desarrollos INCONH.	45
9.2.	Propuesta de Valor:	45
9.3.	Segmento de Clientes:	46
9.4.	Relación con el Cliente:	47
9.5.	Canales:	47
9.6.	Socios Estratégicos:	48
9.7.	Actividades Clave:	49
9.8.	Recursos Claves:	49
9.9.	Costos de Estructura:	50
9.10.	Flujos:.....	51
10.	Planes Funcionales	52
10.1.	Estrategia de Marketing:.....	53
10.2.	Necesidades de Recursos Humanos:.....	58
10.3.	Estrategia de Operaciones:	61
10.4.	Financiamiento:	68
10.4.1.	Inversión Necesaria	68
10.4.2.	Retornos Esperados.....	71
11.	Evaluación Final.....	76
11.1.	Escenario 1, <i>Tabla 15: Evaluación Escenario 1.</i> , página 96.	81
11.2.	Escenario 2. <i>Tabla 16: Evaluación Escenario 2.</i> , página 97.	82
11.3.	Escenario 3, <i>Tabla 17: Evaluación Escenario 3.</i> , página 98.....	82
12.	Conclusiones	84
13.	Bibliografía.....	88

Anexos 90