

# Plan de negocios para un centro de formación de emprendedores

Memoria para optar al título de Ingeniero Civil Industrial

Por:

**Nicolás Ignacio Velásquez Vera**

Profesor Guía: Jorge Carikeo Montoya

**Santiago de Chile - Octubre de 2011**

Autorizada por el autor, pero con restricción para ser publicada a texto completo en Cybertesis hasta el 24/10/2013.

Miembros de la Comisión: Marcelo Gerlach Velásquez y Antonio Holgado San Martín



<b>Resumen . .</b>	<b>4</b>
<b>Tesis con restricción de acceso en línea, según petición de su autor . .</b>	<b>5</b>

## Resumen

El objetivo general del presente trabajo consistió en el desarrollo de un Plan de Negocios para un Centro de Formación de Emprendedores. Su realización responde a la motivación de los socios del Centro de Formación de Emprendedores (CFE), fundado por Eduardo Olgún, por capitalizar su experiencia en desarrollo de habilidades, y surge como iniciativa a partir de las demandas del mercado por profesionales aptos para los nuevos requerimientos del mercado profesional, problema que no abordado de manera intensiva por empresas ni instituciones de educación, lo que abre la oportunidad de negocio.

Se desarrolló la metodología característica para un plan de negocios, incluyendo la investigación de mercado y análisis estratégico de la industria, la conformación del modelo de negocios y la propuesta de valor, en conjunto con los planes para cada área funcional (marketing, operaciones, recursos humanos y finanzas y evaluación económica).

La investigación realizada identifica oportunidades tres segmentos de clientes distintos: empresas, universidades y personas, los que consultan una ganancia potencial de 1.000 millones de pesos al año. A través del análisis estratégico, se identifica como capital para la diferenciación el establecimiento de una relación estrecha con el cliente, y al diseño, implementación y evaluación de los programas como actividades primarias, las que deben realizarse mano a mano con el cliente.

Se determina posicionar al CFE como una plataforma impulsora del emprendimiento a nivel país, y que ofrece como producto central los Programas de Habilidades para el Emprendimiento (PHE), divididos en líneas específicas según los nichos específicos escogidos tras la investigación de mercado (emprendimiento corporativo, formación emprendedora y entrenamiento en la acción respectivamente).

Además de los procesos identificados como actividades primarias se agregan otros en relación a la formación de formadores que impartan programas, gestión interna del conocimiento, consultoría, entre otros. Un proceso secundario vital es la venta de los programas, variable crítica para la sustentabilidad del proyecto.

Los recursos más importantes del negocio son las personas, por lo que se establece una estructura organizacional con una mezcla de remuneraciones fijas y variables, en donde la cara visible del servicio la representan los formadores (divididos en diversas categorías), en conjunto con coordinadores de programas, jefes de cuentas y directivos de las diversas áreas (logística, docencia y marketing y ventas), entre otros.

Por último, se realiza la evaluación económica del negocio obteniendo un VAN de 288.840.402 millones para un proyecto con financiamiento a partir de aporte de capital y deuda en partes iguales (en base a una inversión de 179 millones aprox.), lo que aconseja la puesta en marcha del negocio a partir del 2012, teniendo en cuenta la importancia de la venta de programas para el éxito de la iniciativa.

# Tesis con restricción de acceso en línea, según petición de su autor

Autorizada por el autor, pero con restricción para ser publicada a texto completo en Cybertesis hasta el 24/10/2013.