

# Plan de negocios “El Remanso – Naturaleza, Tranquilidad y Encuentro a un paso de tu hogar”

Seminario para optar al título de Ingeniero Comercial,  
mención Administración.

**Participantes: Larios Santa Cruz, Diego**  
**Torra Cuadra, Luis Felipe**

Profesor Guía: Gustavo Amtmann Darras  
**Santiago, Chile**  
**OTOÑO 2012**

No autorizado por los autores para ser publicada a texto completo en Cybertesis.



RESUMEN . .	4
NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO . .	5

## RESUMEN

El Remanso del Espíritu es un complejo ubicado en la comuna de Isla de Maipo en el que se ofrecen varios servicios enfocados a la recreación, la meditación y las terapias naturales dentro de jornadas de agrupaciones, empresas o para personas particulares. Este plan de negocios tiene como objetivo dirigir los esfuerzos de esta empresa, cuya dueña es Marie Parot, hacia los puntos críticos para la sobrevivencia y el posterior crecimiento de esta organización. El primer paso debe ser regularizar y obtener todos los permisos, patentes y derechos del negocio para así comenzar a funcionar dentro de la legalidad. El Remanso busca responder a la necesidad de una sociedad marcada por grandes tasas de ausentismo laboral producto del estrés, las que tienen en alerta a las empresas y a los propios trabajadores que buscan servicios alternativos para mejorar o evitar este tipo de cuadros. En la zona geográfica cercana al complejo, existen varios centros de esparcimiento, pero ninguno de ellos está enfocado al mismo nicho que El Remanso, lo cual incentiva a explotar esa diferenciación. La industria que definimos como “Centros que ofrezcan servicios de relajación, reunión o distensión al aire libre” está dentro de un mercado en crecimiento y se considera atractiva en base al análisis de Porter. Las principales ventajas del lugar radican en los variados y profundos conocimientos terapéuticos y de relajación que posee la dueña, además del encanto del lugar. Esto se contrapone con las ya mencionadas carencias en el plano legal, con el poco conocimiento del lugar por parte de los clientes y con la estacionalidad de los ingresos.

En consecuencia con lo anterior, se ha desarrollado una estrategia que se base en dos puntos clave: primero aumentar la difusión con mayor promoción y agregando un encargado de ventas, y en segundo lugar, ofrecer un nuevo servicio de talleres que se pueda realizar durante todo el año con empresas y universidades. A todo esto se deben sumar otros cambios de menor envergadura que van ajustando el modelo de negocios y llevan a una propuesta de valor más profunda basada en servicios más integrales y cercanos.

El equipo está formado por Marie, ingeniera agrónoma y dos de sus hijos quienes están finalizando las carreras de derecho y de ecoturismo. Marie está en la actualidad realizando los trámites para lograr la autorización sanitaria y así poder obtener el cambio de uso de suelo necesario junto con la patente comercial. Finalmente la evaluación financiera entrega un VAN de \$19.783.661, contemplando una tasa de descuento de un 20%, además esto nos entrega una TIR de 45%. Bajo los supuestos y las medidas estipuladas en este plan de negocios, los resultados empiezan a ser positivos a partir del tercer año.

# NO DISPONIBLE A TEXTO COMPLETO

No autorizado por los autores para ser publicada a texto completo en Cybertesis.