



“MOTO SAFE ”

PARTE II

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

Alumno: Juan Carlos Díaz E.

Profesor Guía: Arturo Toutin.

Santiago, Abril 2016

TABLA DE CONTENIDOS

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

7.3 Incentivos y compensaciones.....18

8. Plan financiero..... 19

9. Riesgos críticos.....26

10. Propuesta inversionista..... 27

11. Conclusiones..... 28

12. Bibliografía y fuentes.....29

13. Anexos..... 30

1.- RESUMEN EJECUTIVO

La finalidad de este documento quiere el plan de negocios del emprendimiento escuela para motociclistas profesionales que operara bajo la marca **MOTO SAFE**

A continuación se entrega toda la información necesaria para realizar una correcta evaluación estratégica de mercado, operacional, logística de recursos, medición económica y de factibilidad del negocio.

La escuela de motociclistas **MOTO SAFE** entrega a través de un curso y clases prácticas, capacitar, entrenar y acreditar a cualquier persona que quiera realizar sus labores profesionales mediante el uso de la motocicleta. Así mediante la certificación se pretende poder garantizar que la persona tenga las competencias requeridas para desempeñar sus labores en una motocicleta de manera segura y responsable para él y la comunidad.

Escuelas que entregan este servicio existen en gran parte de los países desarrollados, donde el uso de la motocicleta para fines laboral es utilizado en gran medida debido a su economía, agilidad y seguridad. En estas economías las normas de tránsito y responsabilidad de las personas hacen que exista una real conciencia a la hora de conducir una motocicleta.

Nuestra investigación de mercado nos ha mostrado que el servicio de escuela de motociclista existe en Chile pero focalizado para la obtención de licencia. Así el segmento que apunta **MOTO SAFE** relacionado al uso de manera laboral no está satisfecho. Consideramos que sea una negocio lucrativo este emprendimiento, tomando en cuenta el parque de motocicletas y automotriz del país crece a tasas muy altas y cada día toma más relevancia la responsabilidad social en el uso de las diferentes alternativas de transporte y la convivencia de éstas mismas

MOTO SAFE se desarrolla dentro de un nicho sobre el cual tiene una ventaja competitiva importante que le permite que el servicio se reconocido y sea importante para las empresas, municipalidades y personas.

Parte de la razón de este negocio radica en la posibilidad de prevenir y bajar la tasa de accidentes que en muchos casos puede ser mortal e involucrar a terceros.

Este negocio se considera factible por el ámbito:

Estratégico: mediante nuestra propuesta de valor identificamos necesidades insatisfechas

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

Equipamiento y logística: nos permite el correcto funcionamiento de las operaciones

Factibilidad económica y financiera: Desde el punto de vista financiero es atractivo 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

El riesgo asociado al negocio es bajo debido su baja inversión, considerando que en la actualidad no existe competencia directa en el nicho de Por otro lado, existe un incremento en la regulación de los conductores, en las normas de tránsito y proyectos de ley que estarán en tramitación en un futuro que nos avalan la necesidad de contar con este tipo de servicios.

2.- OPORTUNIDAD DEL NEGOCIO

Hemos tenido un aumento exponencial del parque automotriz en Chile durante los últimos años (Anexo 1), provocando 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). Esto responde a la accesibilidad que tiene la gente ya que son más económicas, de menor consumo y lo más importante, de circulación más rápida en ciudades con alta congestión como es el caso de Santiago.

El gobierno ha intensificado las campañas para promover el uso seguro y la conducción responsable de las motocicletas, así como de proyectos de ley a ingresar a tramitación y 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.

Se quiere entregar un servicio profesional que consiste en un curso y certificación para todo motorista que desee ofrecer su servicio, especialmente enfocado a empresas, municipalidades entre otros.

Buscamos que la certificación **MOTOCERT** sea un estándar para la contratación y capacitación de los empleados que desempeñan sus labores de motoristas

Nuestra investigación de mercado nos arrojó lo siguiente:

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. El 88,0% de los encuestados estarían dispuestos a pagar por el servicio de capacitación y certificación para realizarlo de manera segura.

En un inicio en negocio constará de una sucursal (oficina) donde se impartan las clases de manejo, mecánica y de seguridad en la utilización de las motocicletas. El curso contará con clases teóricas y prácticas con el fin último de lograr obtener la certificación **MOTOCERT**.

El Detalle de la Oportunidad de Negocio se encuentra en Parte I del Plan de Negocios.

3.- ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES Y CLIENTES

3.1 INDUSTRIA

Estamos en la industria la correspondiente a servicios de cursos de conducción y mecánica básica de vehículos motorizados.

Hoy existen otras empresas o personas particulares que ofrecen el servicio de curso de motorista. A pesar es esto no existe ninguna escuela u otro que entregue una certificación de conducción.

Se trata de un mercado atractivo debido a su tamaño actual y sus exponenciales tasas de crecimiento (Anexo 2).

Nuestro análisis Porter (Anexo 6) concluye que la competencia es baja debido ya que no existe otra empresa que ofrezca el servicio de capacitación y certificación. Las barreras de entrada son bajas ya que cualquier persona que cumpla con los requisitos que exige la Seremi de trasportes y telecomunicaciones puede instalarse con una baja inversión.

Hemos 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 y una concientización de las personas respecto de los riesgos al conducir cualquier tipo de vehículo motorizado.

3.2 COMPETIDORES

Actualmente se ofrecen servicios de cursos para motoristas, pero no existe un competidor que ofrezca junto con ello una certificación

Entendemos que en la medida que la certificación se valla haciendo cada vez más popular ira apareciendo competencia que también busque entregar certificar.

En el análisis FODA tenemos relevante:

- **F:** Únicos que ofrecen servicio. Instructores ex oficiales.
- **O:** Concientización, fiscalización y Proyectos de Ley.
- **D:** Falta experiencia, Certificación no conocida.
- **A:** Escuelas vehiculares, Otros certificadores. -

Detalle de competidores directos (Anexo 12)

3.3 CLIENTES Y MERCADO POTENCIAL

Concluimos que el cliente objetivo son preferentemente hombres entre 18 y 50 años que utilizan la motocicleta como fuente laboral (Anexo 5).

Cliente uso laboral o empresa (67,0%). Actualmente 200.000 parque que motos nacional. Ventas para el año 2017 se espera que superen las 40.000 unidades. Un 51% lo representa la región metropolitana. Tenemos un mercado objetivo de 13.668 personas que ocupan este medio de transporte para uso laboral la región metropolitana.

El Detalle de la Estructura de la Industria, Competidores y Clientes se encuentra en Parte I del Plan de Negocios.

4.- DESCRIPCION DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR

4.1 MODELO DE NEGOCIOS

Propuesta de valor

La propuesta de valor radica en certificar a través de la certificación **MOTOCERT** que los usuarios tienen las competencias y 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

Nuestros objetivos estratégicos corporativos:

Ser los primeros en entregar una certificación.

Desarrollo de metodología de certificación **MOTOCERT** (Anexo 13)

4.2 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

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

Ventajas competitivas

Nuestra ventaja competitiva está 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 .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 radica en que los instructores de manejo serán ex oficiales en retiro de la unidad motorizada de carabineros de Chile.

4.3 ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y VISION GLOBAL

Se quiere tener un crecimiento orgánico.

El segundo año de operaciones se amplían los instructores a dos, obteniendo un crecimiento de un 40% en la venta de cursos. A partir del tercer año aumentar las ventas en un 10% lo que implica que el año 2019 se incluirá un nuevo instructor para llegar a contar con 3.

El Detalle de la Descripción de la Empresa y Propuesta de Valor se encuentra en Parte I del Plan de Negocios.

5. PLAN DE MARKETING

5.1 OBJETIVOS DE MARKETING

Posicionar a **MOTO SAFE** como una empresa que brinda un servicio de instrucción y capacitación de excelencia. Se realizará monitoreo del posicionamiento mediante encuestas. Se pretende 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

Se realizará una medición mensual de la satisfacción de los clientes que realizaron el curso.

5.2 MARCA E IMAGEN CORPORATIVA

La marca se ha definido como “**MOTO SAFE**”.

5.3 ESTRATEGIA DE SEGMENTACION

La segmentación se define por la ubicación geográfica de la empresa (Santiago Centro).

Macro-segmentación

Ubicación geográfica: Santiago Centro

Demográfica: Hombres, (Anexo 5) (Anexo 4)

Micro-segmentación

Hombres con la finalidad obtener la licencia clase C y utilizar la motocicleta como fuente laboral

5.4 ESTRATEGIA DE PRODUCTO /SERVICIO

Se ofrecerá un curso de manejo/mecánica y una certificación de conductor de motocicleta para uso laboral (**MOTOCERT**) El detalle del curso y su valor se presenta en el (Anexo 7)

5.5 ESTRATEGIA PRECIO

La disposición del público a pagar por el curso es alta y se considera que un precio de \$155.000 +IVA por el curso completo más la certificación es un precio de mercado. Se

estima que el 60% de los cursos serán pagados con tarjeta de crédito

5.6 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Los servicios de **MOTO SAFE** se realizarán sin intermediarios de manera directa al cliente final.

5.7 ESTRATEGIA COMUNICACIONAL Y VENTAS

Se ha definido utilizar una estrategia Pull.

Mix de comunicación

Material POP. Una página Web donde se entregará la información de la empresa. Buscadores en internet, a través de palabras claves.

5.8 ESTIMACION DE LA DEMANDA Y PROYECCIONES DE CRECIMIENTO ANUAL

El mercado objetivo corresponde a 13.688 cursos anuales correspondientes a cursos que se realizan a personas que utilizan la motocicleta como fuente laboral

Se contara con un instructor que dictará los cursos tanto teóricos como prácticos.

		CANTIDAD
CURSO CERTIFICACION	HORAS PRACTICAS	6
	HORAS TEORICAS	8

	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

Pretendemos tener ingresos mensuales por \$ 3.720.000 con una capacidad promedio de un 80%

5.9 PRESUPUESTO DE MARKETING Y CRONOGRAMA

El presupuesto de marketing está compuesto por dos ítems principales:

Papelería: trípticos entregados en tiendas de venta de motocicletas y trípticos informativos en las direcciones del tránsito

Marketing Online: Se desarrolla una página Web, se utilizará Googleads

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) El Detalle de Plan de Marketing se encuentra en Parte I del Plan de Negocios.

6.- PLAN DE OPERACIONES Y LOGISTICA

6.1 ESTRATEGIA, ALCANCE Y TAMAÑO DE LAS OPERACIONES

Para definir el plan de operaciones de **MOTO SAFE** y el alcance con que iniciara actividades, es de gran importancia describir a cabalidad en qué consistirá la prestación del servicio, la forma mediante la cual se realizara.

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

El servicio es estandarizado y se puede describir a través de los siguientes pasos para cada uno de los estudiantes

- 1.- Inscripción y pago del curso
- 2.- Comienzo del curso con una primera clase teórica
- 3.- Desarrollo del curso con una primera clase practica
- 4.- Impartición de las clases en régimen
- 5.- Examen teórico y práctico

6.- Finalización del curso

7.- Entrega de certificado acreditando la realización de este

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

A continuación procedemos a enumerar los puntos clave para el correcto funcionamiento de la escuela:

- 1.- Presentación del instructor para dictar las clases a los alumnos en tiempo y forma
- 2.- Mantener en óptimo funcionamiento las motocicletas en las cuales se impartirán las clases prácticas
- 3.- Mantener las motocicletas con combustible y todo lo necesario para que estas puedan ser utilizadas
- 4.- Coordinar con los alumnos los horarios para la asistencia a clases, ya sea de manera presencial o bien a través de nuestra página Web
- 5.- Estructurar un plan de ejecución de las clases para cerciorarse de que sus contenidos sean entregados en su totalidad a los alumnos y que los horarios de entrega de estos sean cumplidos a cabalidad según el calendario estipulado
- 6.- Política de seguridad tanto para el instructor y los alumnos

Lo anteriormente descrito permite a MOTO SAFE ofrecer un servicio de calidad y del más alto nivel, cumpliendo así con sus objetivos, misión y visión

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) que se consta de los siguientes aspectos a evaluar:

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, se contará con una cámara deportiva que 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

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.

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

Flujo operacional interno

El flujograma que se presenta a continuación grafica las actividades internas para cumplir con el flujo de entrega de servicios descrito en el cuadro anterior. Los turnos y horarios de atención serán los siguientes;

De lunes a sábado de 8:30 a 12:30 hrs.

De lunes a viernes de 13:30 a 17:30 hrs.

Diagrama oficinas MOTO SAFE año 2017 y 2018

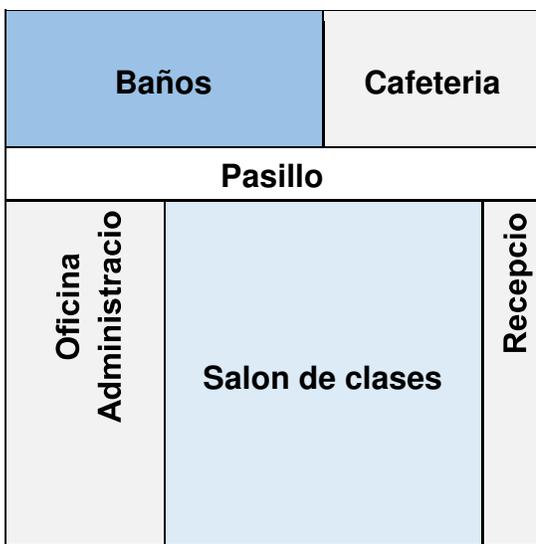
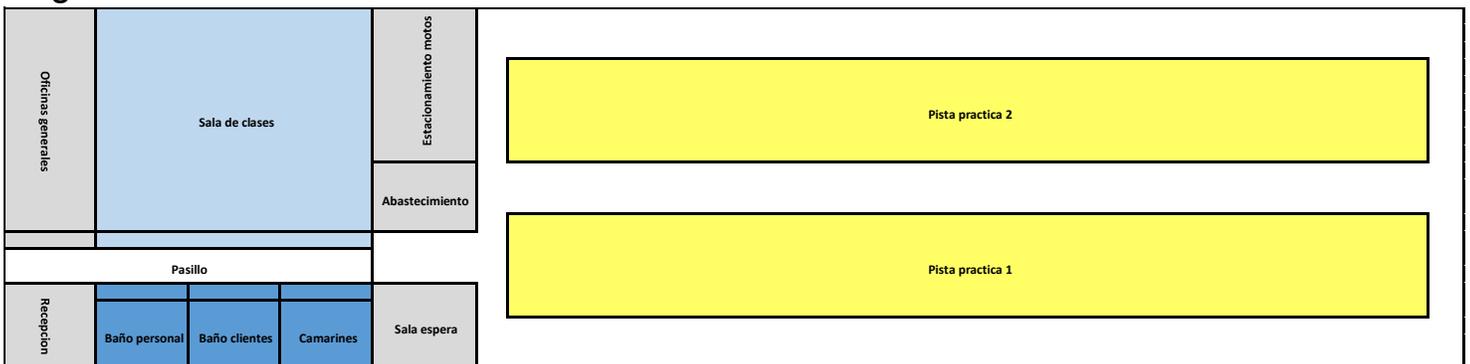
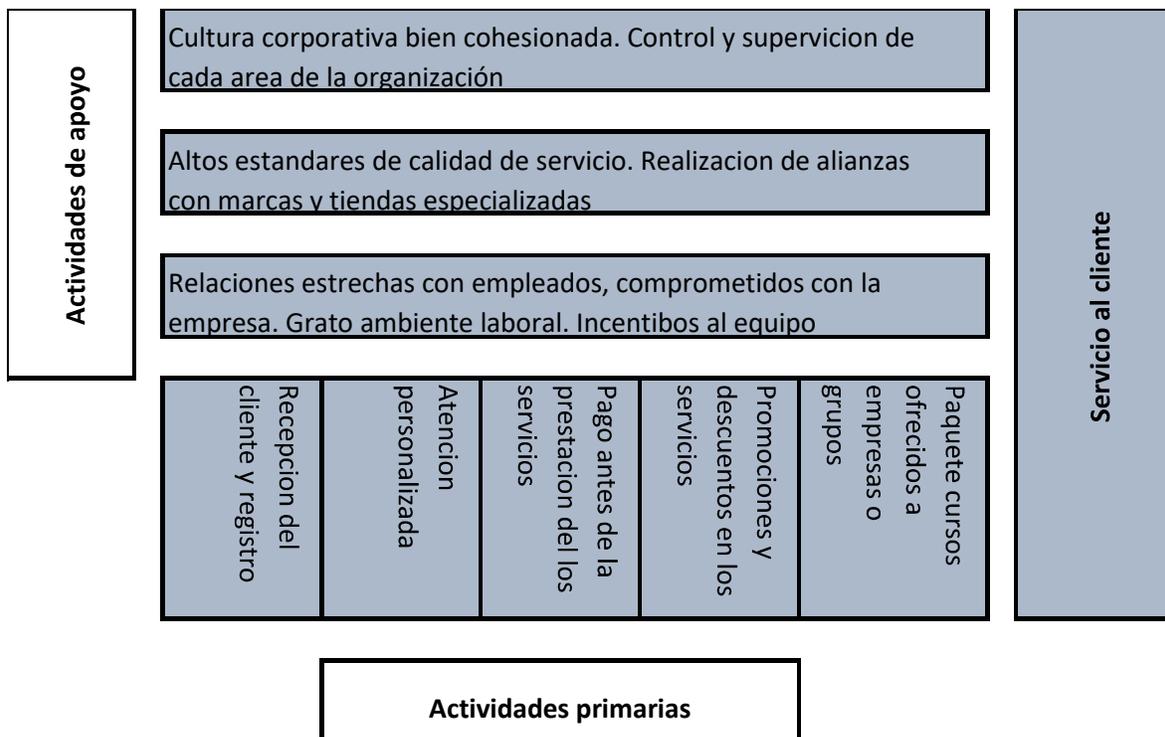


Diagrama oficinas MOTO SAFE año 2019



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

La puesta en marcha de MOTO SAFE y sus actividades principales, se realizan de acuerdo a la carta Gantt que se presenta a continuación. La carta resume las distintas etapas y los plazos que se destinaran para el cumplimiento de estas

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

Proceso de selección

La selección se llevara a cabo mediante el siguiente proceso:

FASES DEL PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL

- 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 trasportes 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)

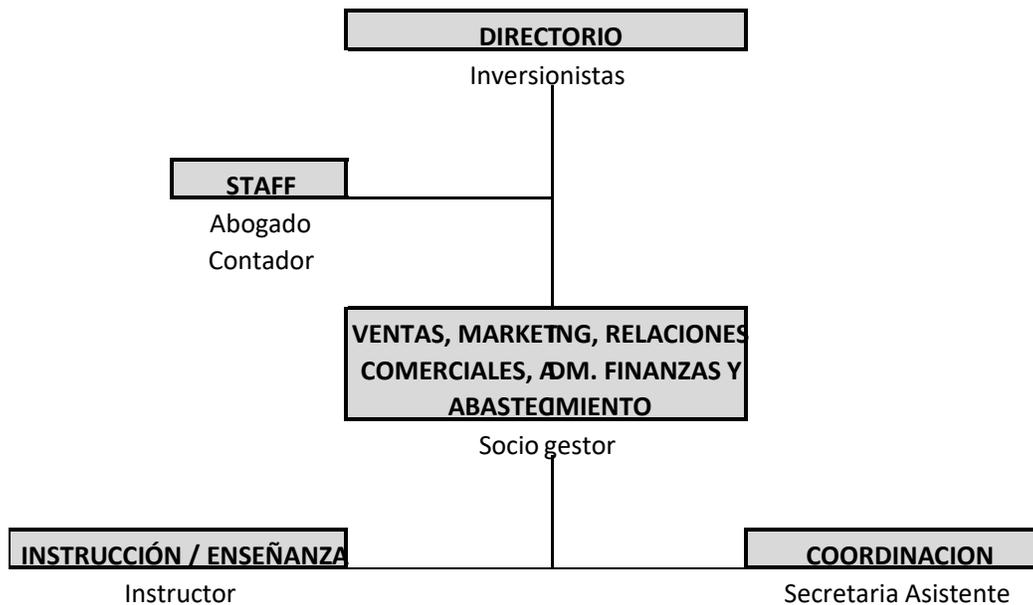
Roles del equipo gestor

Socio gestor: Estará a cargo de la administración, finanzas, abastecimiento, marketing, ventas y relaciones comerciales con clientes y empleados. Este gestor estará a cargo de todas las actividades relacionadas con el financiamiento, recursos, insumos, desarrollo de proveedores, procesos logísticos y apoyo para la consecución de los objetivos comerciales, de rentabilidad y creación de valor del negocio. A demás de lo anterior será el representante legal y responsable por las obligaciones financieras, crediticias y de cualquier índole que pueda tener la empresa

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 contara con un staff externo compuesto por un contador

Organigrama MOTO SAFE



Descripción de cargos

Instructor: Ex oficial en retiro de la unidad motorizada de carabineros de Chile. Con experiencia no menor a 10 años en el uso y manejo de una motocicleta. Capacidad de transmitir conocimientos, calidad de su labor, responsable, orientado al servicio al cliente.

Secretaria / Asistente: Responsable del primer contacto con los potenciales clientes, entrega de información, descripción del servicio y realización de trámites administrativos. Experiencia previa deseable, buena capacidad de relacionamiento, proactiva y de buena presencia

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

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

El propósito de este capítulo es poder identificar bajo qué condiciones económicas MOTOSAFE es viable y sustentable, basándose en los objetivos y estrategias anteriormente expuestas. Se presentan también las estimaciones de ingresos y costos, estados financieros, flujo de caja y plan de inversiones, así como indicadores de rentabilidad para ver el atractivo del proyecto bajo diferentes escenarios de sensibilización de **MOTO SAFE**.

8.1- SUPUESTOS

Los cálculos de este proyecto se basan en los siguientes supuestos:

Generales

Los Ingresos son reajustados anualmente según IPC, en un 3,0% anual. Esto tomando el objetivo anual de Inflación del Banco Central de Chile.

La tasa de impuesto a la renta es de un 25% desde el año 2017, donde MOTOSAFE opta por el sistema de Renta Atribuida según el Art.2 N°2 de la LIR.

Valor de UF 26.485,59

Estimación de Ingresos

El proyecto se evaluará a un plazo de 5 años. Considerando el inicio de operación el 01 de Mayo de 2017.

La estimación mensual de cursos se obtiene de acuerdo al estudio realizado mediante el trabajo de campo (Anexo 5)

Al entrar en funcionamiento en Mayo y el público objetivo no tiene conocimiento de **MOTO SAFE** lo que se proyecta es un 20% de la demanda el primer mes, de un 50% para el mes de Junio y un 70% para el mes de Julio. Los meses siguientes pasan a régimen normal.

Los medios de pago podrán ser tarjetas de crédito, débito, cheques, efectivo y transferencias bancarias. Estimamos que un 60% pagará con Tarjeta de Crédito.

Estimación de Costos y Gastos

Las 2 motocicletas y equipamiento de seguridad se renuevan cada 2 años.

Se estima costo de bencina por \$ 35.000 mensuales. Se estiman costo de mantención de Motocicletas por \$ 70.000 anuales por moto.

Arriendo de oficina tiene un costo de 24UF Mensuales.

El segundo año se amplía la dotación a 2 instructores.

Plan de Inversiones

Contempla la compra de 2 motos y su equipamiento de seguridad. También la compra de 2 sistemas GPS y de 3 cámaras deportivas.

Se incluye la compra de 2 computadores portátiles

Fuentes de Financiamiento: Los socios aportan el 100% del capital de la inversión inicial en efectivo.

Indicadores Financieros: Para el cálculo de la tasa de descuento se considera la Tasa Libre de riesgo de los bonos BCP 5 años del BCCH, la cual es de 3,32%

8.2 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	\$ 6 5.000
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-

8.3 INGRESOS Y COSTOS

En el siguiente cuadro se presentan los ingresos proyectados para el periodo de evaluación del proyecto. La empresa provisiona cada mes el 1% por PPM. Básicamente el negocio es una prestación de servicio donde los ingresos percibidos por la empresa van en directa relación con la cantidad de cursos que se dicten.

El siguiente cuadro muestra la 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

En el siguiente cuadro se presentan los costos proyectados para el periodo de evaluación del proyecto. Los costos directos se considera todo lo relacionado directamente a la prestación del servicio, el resto de los costos se consideran como costos indirectos.

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

Se presenta en el siguiente Cuadro el estado de Resultado proyectados para el periodo de evaluación. Se destaca que a partir del segundo año las utilidades después de impuesto pasan a ser positivas y se mantienen para los siguientes años aumentando al doble al 2020. Se debe tener en consideración que el primer año solamente se contemplan 8 meses de operación (May-Dic), que es donde se producen las pérdidas de la empresa por puesta en marcha y luego se revierten.

	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

En el cuadro siguiente se presenta el Flujo de Caja, donde se observa que el primer año existe déficit de caja cosa que se revierte ya a partir del segundo año genera saldos positivos hacia adelante.

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 Univers	-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)

Se determina el capital de trabajo como lo que corresponde al máximo déficit acumulado del flujo de caja, que para el caso de la empresa se da el tercer mes de operaciones por monto de \$ 4.747.142- En el cuadro a continuación se detalla la Determinación de Capital de Trabajo.

Determinación Kde 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 Ce	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	

8.6 BALANCE

Los Balances proyectados se presentan en el siguiente cuadro, estos reflejan que en el corto plazo el negocio permite generar utilidades, pudiendo generar retiro de utilidades a partir del 3 año.

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

La tasa de descuento se determina basada en el modelo CAPM de acuerdo a los siguientes parámetros y supuestos. El Beta utilizado corresponde al Beta de la industria automotriz lo que nos da:

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	15,08%
Premio por Riesgo Proyecto	3%		
Premio Liquidez	3%		

Esta es la tasa de descuento utilizada para la obtención del VAN. **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				

El VAN positivo generará \$ 20.490.928, incluyendo el retorno del capital invertido en el proyecto, por lo que se puede decir que MOTOSAFE es un emprendimiento generador de riqueza.

Se obtiene una TIR de 37,98% lo que representa 2,51 veces la tasa de descuento exigida por el proyecto de 15,080%.

El periodo de recuperación o Payback del proyecto es de 3,58 años considerando que el primer año solo tiene 8 meses de operación, por lo tanto en resumen se necesitan realmente 39 meses de operación para recuperar la inversión.

Otros Indicadores de Desempeño Financiero

Se han seleccionado un conjunto de indicadores que complementan y confirman lo atractivo del negocio y su crecimiento.

	2017	2018	2019	2020	2021
Indicadores Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROI (R° Ejercicio / Inv Inicial)	-46,6%	76,4%	95,8%	158,6%	185,7%
Utilidad / Ventas	-15,81%	9,77%	10,95%	16,41%	17,55%
ROE: Retorno sobre Patrimonio	-87,1%	43,3%	62,1%	90,4%	115,4%
ROA: Retorno sobre Activos	-87,1%	36,1%	49,7%	67,5%	80,9%

Análisis de Sensibilidad

La variable más importante que impacta en la rentabilidad del proyecto está relacionada con la generación de ingresos se presentan el análisis de sensibilización en comparación con el escenario base que es la proyección financiera de este emprendimiento.

En el siguiente cuadro se muestra los diferentes escenarios de sensibilización:

Calculo de VAN y TIR	Escenario Base	Escenario 1 Disminución Ventas 15%	Escenario 2 Aumento Ventas 15%	Escenario 3 Aumento Costos 15%
INVERSION INICIAL	-9.619.092	-9.619.092	-9.619.092	-9.619.092
VAN	20.490.928	13.685.471	33.441.289	18.655.367
TIR	37,98%	19,31%	49,70%	31,01%
TASA DESCUENTO	15,08%	15,08%	15,08%	15,08%
PAYBACK	2,58	3,62	1,47	2,14

Todos los escenarios de sensibilización nos confirman la solidez del proyecto, que nos entregan resultados positivos.

9.- RIESGOS CRITICOS

9.1 CLAVES DEL EXITO

9.1.1 Obtención de permisos y patentes

Este punto es en extremo importante, ya que la viabilidad de llevar a cabo el emprendimiento tiene como pre requisito la obtención del permiso por parte de la Seremi de trasportes y telecomunicaciones además de las patentes municipales

9.1.2 Ausencia de certificación

Actualmente 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, lo anterior es el elemento diferenciador que aumenta la probabilidad de éxito del negocio

9.1.3 Numero de cursos vendidos o cantidad de clientes

Obtener el punto de equilibrio en el menor plazo posible, según las estimaciones el objetivo se logra con la venta de 204 cursos anuales

9.1.4 Experiencia de clientes

La empresa busca que para cada uno de sus alumnos la experiencia de realizar el curso y obtener la certificación con **MOTO SAFE** este a la altura de sus expectativas, realizando el curso de manera

segura en un ambiente controlado. Se espera que esta experiencia sea positiva y que como consecuencia de ello se genere la recomendación boca a boca

9.2 RIESGOS ASOCIADOS

9.2.1 Financiamiento

El no poder lograr el financiamiento para la inversión inicial y de esta manera llevar a cabo la iniciativa

9.2.2 Eventos inesperados

Todo negocio está expuesto a eventos inesperados que impliquen el cierre temporal de la oficina, eventos tales como desastres naturales, incendios, etc.

9.2.3 Riesgos propios del giro

Existen riesgos inherentes al negocio, riesgos tales accidentes fortuitos en las clases prácticas, accidentes en la evaluación final, accidentes que pueden incluir accidentados graves e incluso la muerte del alumno o de un tercero que comprometan la continuidad del negocio ya sea por daño reputacional, por clausura o revocación de los permisos

10.- PROPUESTA AL INVERSIONISTA

10.1 FACTIBILIDAD ECONOMICA FINANCIERA

Respecto de este punto, y según la evaluación del negocio, este sería atractivo para los inversionistas dado los siguientes datos:

- 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
- 7.- El riesgo del negocio es relativamente bajo y presenta buenas perspectivas futuras

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. El equipo gestor es fundamental para la viabilidad del emprendimiento siendo este el que detecta la oportunidad, estudia la factibilidad y finalmente ejecuta

10.3 VENTAJA COMPETITIVA

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

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 negocio es atractivo dado que dichos riesgos son sustancialmente menores a las oportunidades y rentabilidad como se menciona en el apartado claves de éxito

Dado todo lo anteriormente expuesto, se le ofrece a los posibles inversionistas la posibilidad de participar de un negocio rentable, con una característica diferenciadora, que cumple con rentabilidad, bajo riesgo y un alto potencial

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 transporte 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. Direccion 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:

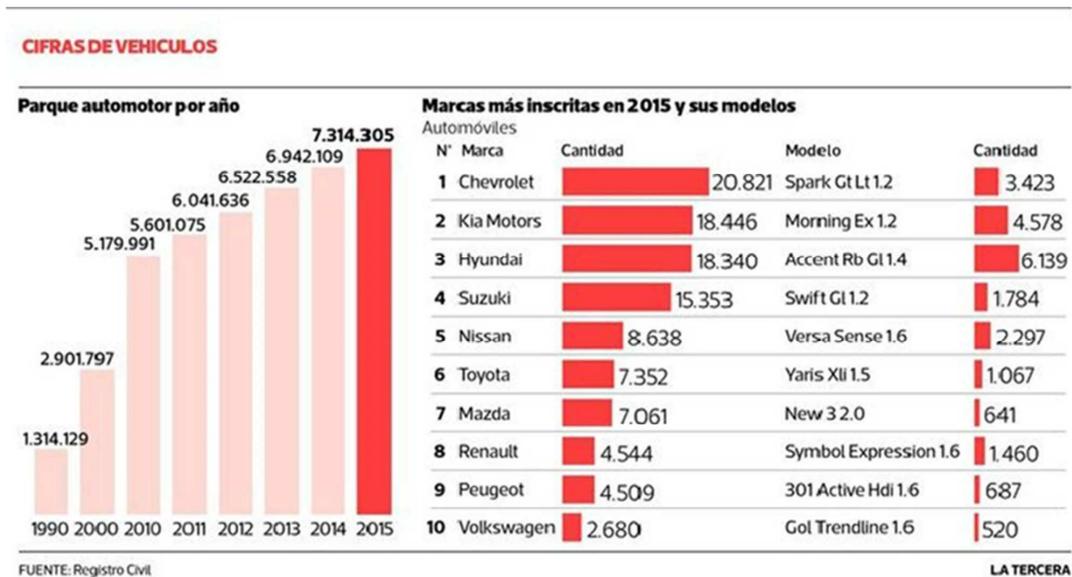
De acuerdo a los datos del organismo, desde 1990 hasta 2015 las cinco marcas más vendidas fueron Chevrolet, Hyundai, Toyota, Nissan y Suzuki.

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

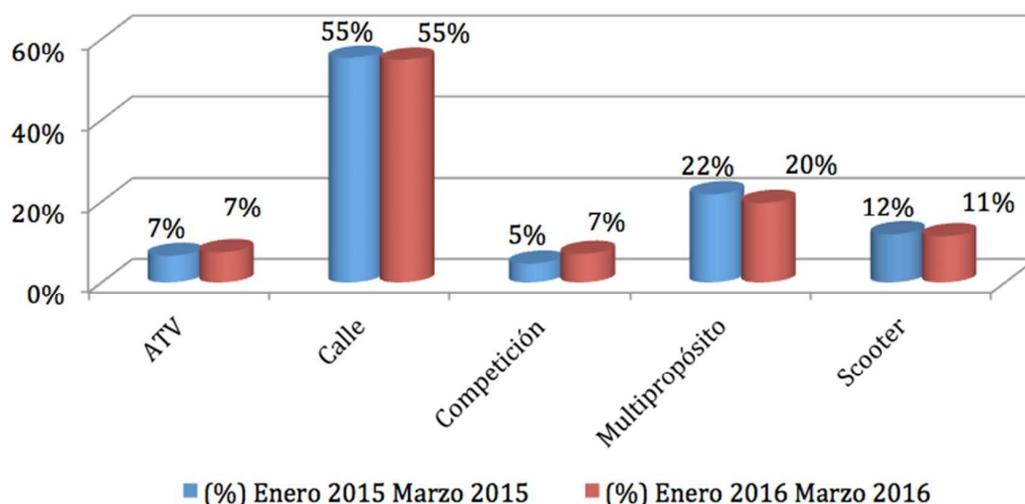
El crecimiento de la motorización ha sido significativo estos últimos 14 años en Chile: de 1,7 motos por cada mil habitantes en el año 2000, aumentó a 9,3 en 2014; creciendo más de 500%. En cuanto a la distribución por regiones, el 51% se lo lleva la Metropolitana, le siguen la Región del Biobío con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

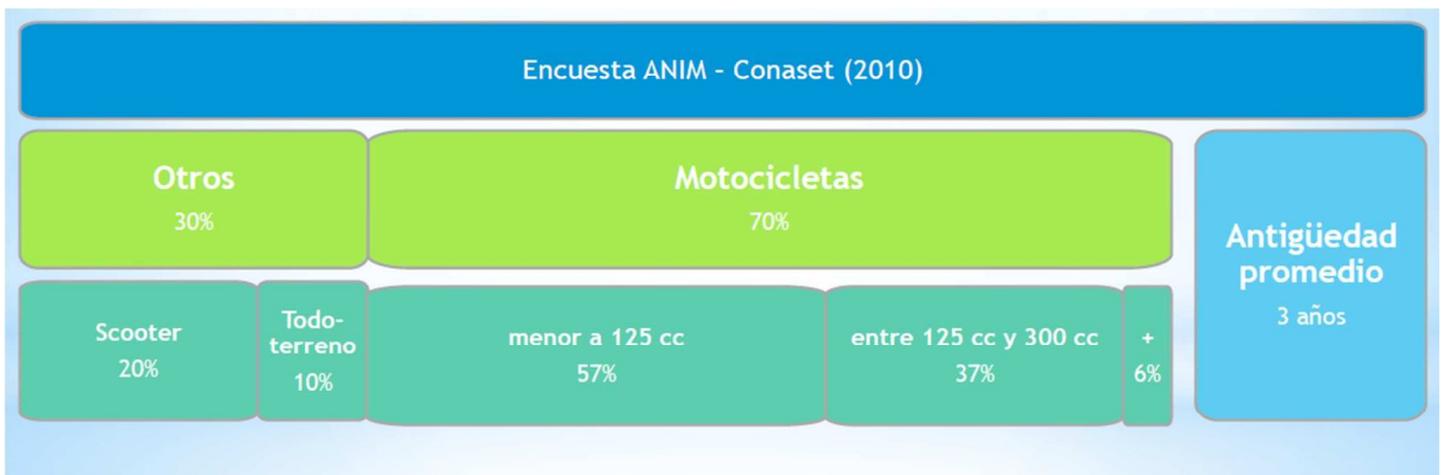
La validez de la aprobación es de duración indefinida, no obstante, el Representante Legal podrá solicitar la revocación voluntaria; o bien, se podrá dejar sin efecto mediante un proceso administrativo sancionatorio en caso de que la escuela incurra en las causales de revocación

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



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

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

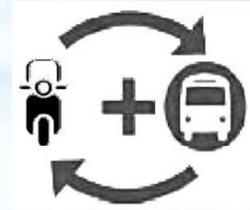
Al mes se ahorran 54 horas de viaje

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



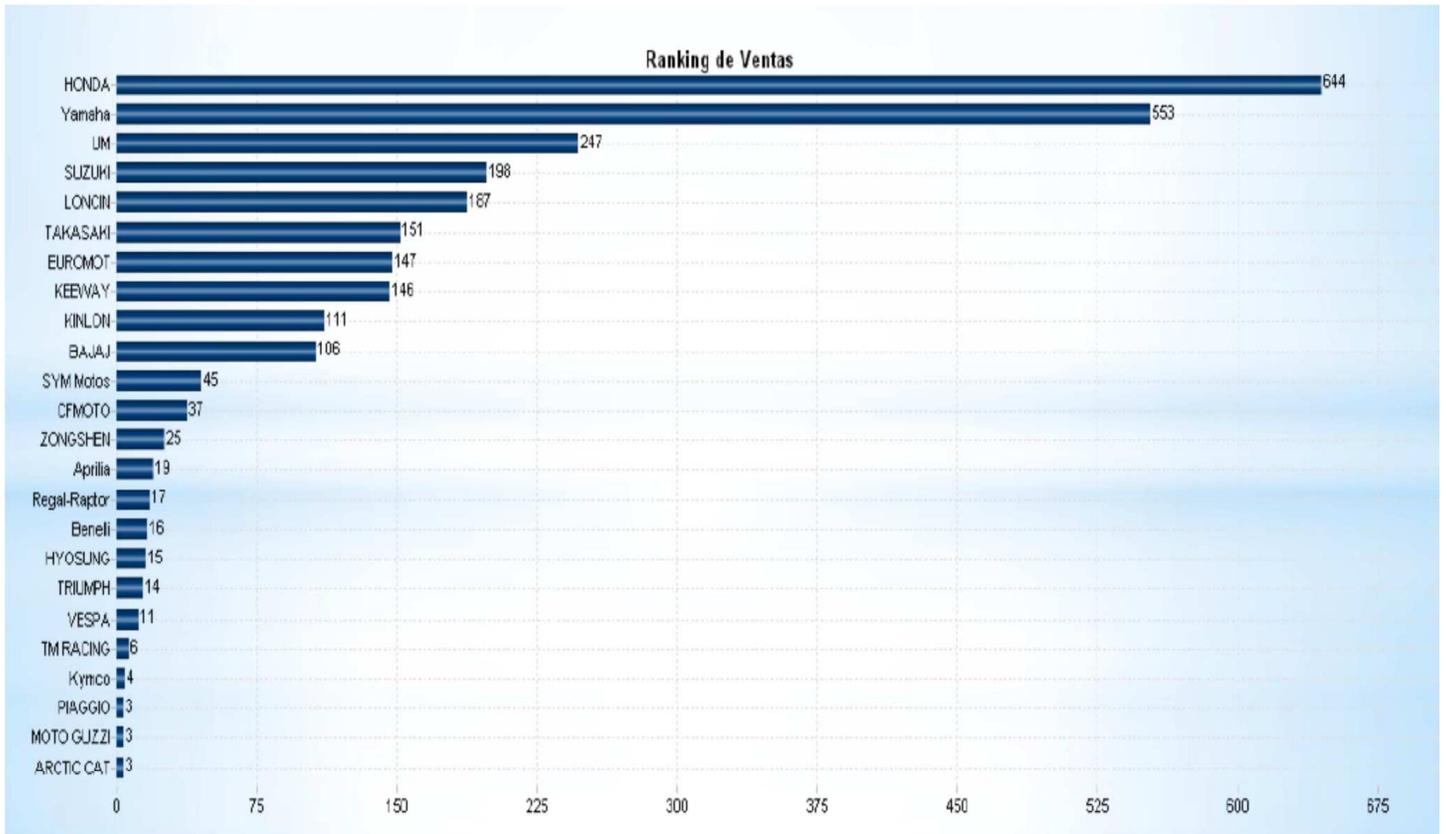


Barcelona

- * 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 arrojo 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

f
p
q
c
r
u
lc
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

PODER NEGOCIADOR CLIENTES

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.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS MOTO SAFE

<p>SOCIOS CLAVES</p> <p>Los socios claves para la implementación de la propuesta de valor son los siguientes; Marcas de motocicletas, municipalidades, ANIM (asociación nacional de importadores de motocicletas), y el Ministerio de transporte y Urbanismo</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <p>Satisfacción del cliente, aprobación de los exámenes para obtener la licencia clase C, gestión del capital humano (altamente importante en empresas de servicios), encuestas de calidad del contenido y aprendizaje después de la impartición de cada curso.</p> <p>Levantamiento de cliente potenciales a través de las tiendas especializadas, municipalidades y página Web</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>Poner al servicio de las personas un equipo de profesionales sirviendo a la comunidad con el objetivo de difundir la educación vial motociclistica y la tecnología mecánica de las motocicletas minimizando así los riesgos de utilizar este tipo de fuente laboral sin el conocimiento mínimo necesario para realizarlo de manera segura</p>	<p>RELACION CLIENTE</p> <p>Directa, en las clases prácticas y teóricas e indirectas a través de la página Web y App Móvil para estudiar contenidos y preparar examen</p>	<p>CLIENTES</p> <p>Cliente de uso laboral, que utiliza la motocicleta como fuente laboral para realizar labores tales como delivery de comida, transporte de encomiendas, funcionarios municipales y mensajeros en general.</p>
	<p>RECURSOS CLAVES</p> <p>Patentes y permisos, capital humano, profesores acreditados, ubicación y servicio de calidad</p>		<p>CANALES</p> <p>Oficinas físicas, Página Web, App Móvil, tiendas especializadas</p>	

ESTRUCTURA DE COSTOS

Costos fijos: Infraestructura de oficinas y mantenimiento de estas, instalaciones de práctica, remuneraciones, beneficios del personal y arriendo lugar físico. Costos variables, costos de impartir los cursos, costos de mantenimiento de las motocicletas de práctica, costo del material de estudio, costo de marketing y publicidad, entre otros

FUENTES DE INGRESOS

Ingresos por venta: venta de distintos cursos de manejo y mecánica con distintos niveles de profundidad y costos

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 puesta en marcha del negocio. Por otro lado consideramos que una de las grandes oportunidades es la consentización 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	
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 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 10W30)

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

INICIO

QUIÉNES SOMOS

CURSOS

INSTRUCTORES

COMUNIDAD

CONSEJOS

PREGUNTAS FRECUENTES

REGISTRO

CONTACTO



• • •



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

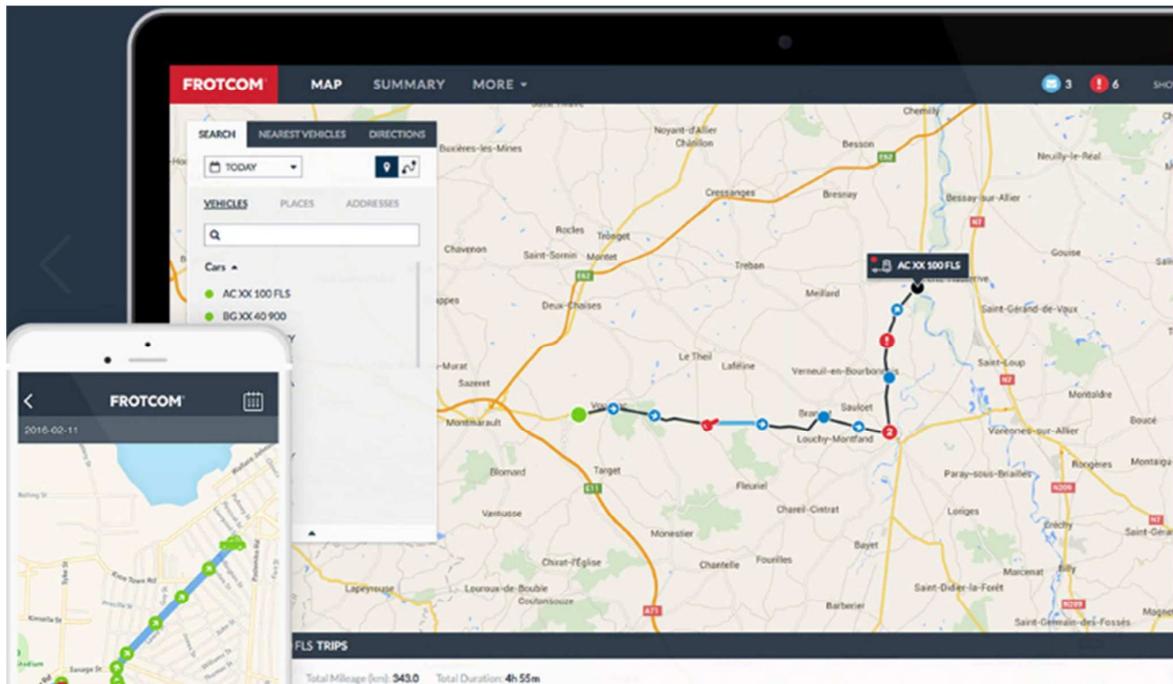
	Gps CANBus	Gps Full Financiado	Gps Full	Gps Lite Instalable	Gps Lite Autoinstalable
Cargo Fijo	\$24.990.-	\$19.990.-	\$15.990.-	\$12.990.-	\$9.990.-
Venta Equipo	\$50.000.-	\$0	\$79.990.-	\$49.990.-	\$69.990.-
Instalación	2,0 UF + IVA	1,1 UF + IVA	1,1 UF + IVA	1,1 UF + IVA	No Aplica
Eventos	Sin restricción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

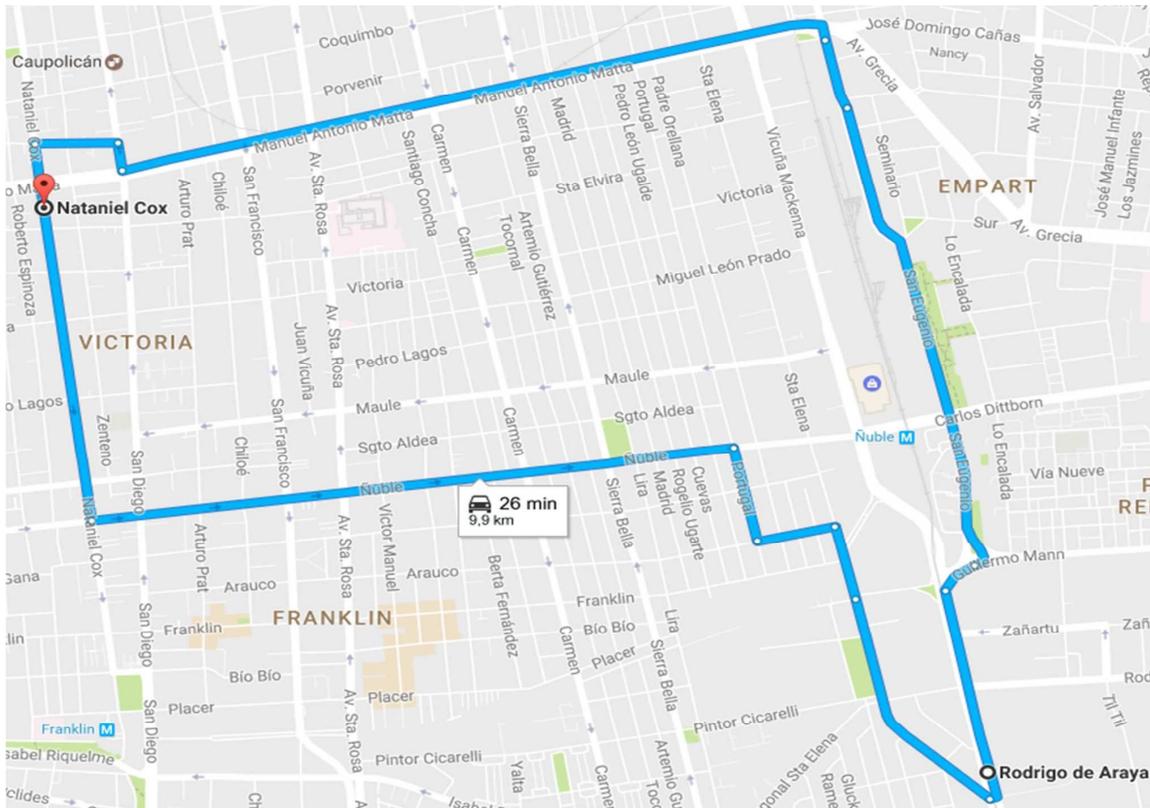
Este plan está diseñado para mantener control efectivo de la posición y velocidad de sus vehículos. Mediante nuestra plataforma Lite usted podrá monitorear el estado de sus vehículos y determinar si estos viajan dentro de los límites de velocidad permitidos. Mediante 6 tipos de reportes y 4 tipos de 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 constara 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 14. Libro del Nuevo Conductor de CONASET



CONASET
Ministerio de
Transportes y
Telecomunicaciones

Gobierno de Chile

LIBRO DEL NUEVO CONDUCTOR

MOTOCICLISTAS



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 16. Tabla de vida útil de los bienes físicos del activo inmovilizado

Nueva Tabla de Vida Útil fijada por el Servicio de Impuestos Internos para bienes físicos del activo inmovilizado, según [Resolución N°43, de 26-12-2002](#), con vigencia **a partir del 01-01-2003**.

NÓMINA DE BIENES SEGUN ACTIVIDADES	NUEVA VIDA ÚTIL NORMAL	DEPRECIACIÓN ACELERADA
dRFT-a.- ACTIVOS GENÉRICOS		
1) Construcciones con estructuras de acero, cubierta y entresijos de perfiles acero o losas hormigón armado.	80	26
2) Edificios, casas y otras construcciones, con muros de ladrillos o de hormigón, con cadenas, pilares y vigas hormigón armado, con o sin losas.	50	16
3) Edificios fábricas de material sólido albañilería de ladrillo, de concreto armado y estructura metálica.	40	13
4) Construcciones de adobe o madera en general.	30	10
5) Galpones de madera o estructura metálica.	20	6
6) Otras construcciones definitivas (ejemplos: caminos, puentes, túneles, vías férreas, etc.).	20	6
7) Construcciones provisorias.	10	3
8) Instalaciones en general (ejemplos: eléctricas, de oficina, etc.).	10	3
9) Camiones de uso general.	7	2
10) Camionetas y jeeps.	7	2
11) Automóviles	7	2
12) Microbuses, taxibuses, furgones y similares.	7	2
13) Motos en general.	7	2
14) Remolques, semirremolques y carros de arrastre.	7	2
15) Maquinarias y equipos en general.	15	5
16) Balanzas, hornos microondas, refrigeradores, conservadoras, vitrinas refrigeradas y cocinas.	9	3
17) Equipos de aire y cámaras de refrigeración.	10	3
18) Herramientas pesadas.	8	2
19) Herramientas livianas.	3	1
20) Letreros camineros y luminosos.	10	3
21) Útiles de oficina (ejemplos: máquina de escribir, fotocopiadora, etc.).	3	1
22) Muebles y enseres.	7	2
23) Sistemas computacionales, computadores, periféricos, y similares (ejemplos: cajeros automáticos, cajas registradoras, etc.).	6	2
24) Estanques	10	3
25) Equipos médicos en general.	8	2
26) Equipos de vigilancia y detección y control de incendios, alarmas.	7	2
27) Envases en general.	6	2
28) Equipo de audio y video.	6	2
29) Material de audio y video.	5	1
B.- INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN		
1) Maquinaria destinada a la construcción pesada (Ejemplos: motoniveladoras, traxcavators, bulldozers, tractores, caterpillars, dragas, excavadoras, pavimentadores, chancadoras, betoneras, vibradoras, tecler, torres elevadoras, tolvas, mecanismo de volteo, motores eléctricos, estanques, rodillos, moldes pavimento, etc.).	8	2
2) Bombas, perforadoras, carros remolques, motores a gasolina, grupos electrógenos, soldadoras.	6	2
C.- INDUSTRIA EXTRACTIVA (MINERÍA)		

1) Maquinarias y equipos en general destinados a trabajos pesados en minas y plantas beneficiadoras de minerales.	9	3
2) Instalaciones en minas y plantas beneficiadoras de minerales.	5	1
3) Tranques de relaves.	10	3
4) Túnel – mina.	20	6
D. - EMPRESAS DE TRANSPORTE		
TRANSPORTE MARÍTIMO		

1) Naves y barcos de carga en general, frigoríficos o graneleros con casco de acero.	18	6
2) Naves con casco de acero.	36	12
3) Naves con casco de madera.	23	7
4) Remolcadores y barcazas con casco de acero.	20	6
5) Remolcadores y barcazas con casco de madera.	15	5
6) Embarcaciones menores en general con casco de acero o madera.	10	3
7) Porta contenedores, incluidos los buques Roll-On Roll.	16	5
8) Boyas, anclas, cadenas, etc.	10	3
9) Muelles de estructura metálica.	20	6
10) Terminales e instalaciones marítimas.	10	3

TRANSPORTE TERRESTRE		
1) Tolvas, mecanismo de volteo.	9	3
2) Carros portacontenedores en general.	7	2

E.- SECTOR ENERGÉTICO		
------------------------------	--	--

E.1) EMPRESAS ELÉCTRICAS		
1) Equipos de generación y eléctricos utilizados en la generación.	10	3
2) Obras civiles hidráulicas y otros relacionados con la generación.		
- Bocatomas, muros de presa.	50	16
- Descargas	30	10
- Túneles, piques, pretiles, evacuaciones, cámaras de carga, tuberías de presión.	20	6
- Canales	18	6
- Sifones, captaciones, estanques y chimeneas de equilibrio.	10	3
- Desarenador	8	2
3) Líneas de distribución de alta tensión y baja tensión, líneas de transmisión, cables de transmisión, cables de poder.	20	6
4) Líneas de alta tensión – Transporte.		
- Obras civiles.	20	6
- Conductores	20	6
- Apoyos de suspensión y apoyos de amarres.	10	3
5) Cables de alta tensión – Transporte.		
- Obras civiles.	20	6
- Conductores	20	6
6) Subestaciones – Transporte.		
- Obras civiles.	25	8
- Construcciones y casetas de entronque (estaciones de bombeo, reactancias compensación).	20	6

- Transformadores, celdas de transformadores, celdas de líneas, equipos auxiliares y equipos de telecomandos.	10	3
7) Líneas de alta tensión – Distribución.		
- Obras civiles.	20	6
- Conductores	20	6
- Apoyos de suspensión, apoyos de amarres y remodelación de líneas.	10	3
8) Cables de alta tensión – Distribución.		
- Obras civiles.	20	6
- Conductores	20	6
9) Líneas de media tensión – Aéreas.		
- Redes desnudas, redes aisladas, postes y otros.	20	6
- Equipos	12	4
10) Líneas de media tensión – Subterráneas.		
- Redes, cámaras, canalizaciones y otros.	20	6
- Equipos	12	4
11) Líneas de baja tensión – Aéreas.		
- Redes desnudas, redes aisladas, postes y otros.	20	6
- Equipos	12	4
12) Líneas de baja tensión – Subterráneas.		
- Redes, cámaras, canalizaciones y otros.	20	6
- Equipos.	12	4

13) Subestaciones de distribución.		
- Obras civiles y construcciones.	20	6
- Transformadores, celdas de transformadores, celdas de líneas, equipos auxiliares y equipos de telecomandos.	10	3
14) Subestaciones MT/MT.		
- Obras civiles y construcciones.	20	6
- Transformadores, celdas de transformadores, equipos auxiliares y equipos de telecomandos.	10	3
15) Subestaciones anexas MT/MT.		
- Obras civiles y construcciones	20	6
- Transformadores, celdas de transformadores, equipos auxiliares y equipos de telecomandos.	10	3
16) Centros de transformación MT/BT.		
- Obras civiles.	20	6
- Transformadores aéreos, subterráneos y de superficie.	10	3
- Otros equipos eléctricos aéreos, subterráneos y comunes.	12	4
17) Contadores y aparatos de medida – Central de operaciones y servicio de clientes.	10	3
18) Otras instalaciones técnicas para energía eléctrica		
- Obras civiles.	20	6
- Equipos	10	3
19) Alumbrado público.	10	3
E.2) EMPRESAS SECTOR PETRÓLEO Y GAS NATURAL		
1) Buques tanques (petroleros, gaseros), naves y barcos cisternas para transporte de combustible líquido.	15	5

2) Oleoductos y gasoductos terrestres, cañerías y líneas troncales.	18	6
3) Planta de tratamiento de hidrocarburos.	10	3
4) Oleoductos y gaseoductos marinos.	10	3
5) Equipos e instrumental de explotación.	10	3
6) Plataforma de producción en el mar fija.	10	3
7) Equipos de perforación marinos.	10	3
8) Baterías de recepción en tierra (estanques, bombas, sistema de cañerías con sus válvulas, calentadores, instrumentos de control, elementos de seguridad contra incendio y prevención de riesgos, etc.).	10	3
9) Instalaciones de almacenamiento tales como "tank farms".	15	5
10) Plataformas de perforación y de producción de costa afuera.	22	7

F.- EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES

1) Equipos conmutación local en oficinas centrales.		
- Equipos O.C. automáticos.	10	3
- Equipos O.C. auto (combinados).	10	3
- Equipos O.C. batería central.	10	3
- Equipos O.C. magneto.	10	3
- Equipos de fuerza.	10	3
- Equipos de tasación.	10	3
- Equipos de radio.	12	4
- Equipos canalizadores y repetidores en O.C.	10	3
2) Equipos conmutación L.D. en oficinas centrales.		
- Posiciones de larga distancia.	10	3
- Equipos de radio.	12	4
- Equipos canalizadores y repetidores en O.C..	10	3
3) Otros equipos de O.C.		
- Teléfonos, calculógrafos y sillas de operadoras.	10	3
4) Equipos seguridad industrial en oficinas centrales.		
- Equipos industriales de climatización.	10	3
5) Equipos para suscriptores.		
- Teléfonos automáticos.	10	3
- Teléfonos batería central.	10	3
- Teléfonos magneto.	10	3

- Equipos especiales.	10	3
- Alambre bajantes.	10	3
- Alambre interior.	10	3
- PABX automáticos.	10	3
- PBX automáticos.	10	3
- PBX batería central.	10	3
- PBX magneto.	10	3
- Locutorios.	10	3
- Equipos fax.	10	3
6) Equipos planta externa local.		
- - Postes y crucetas de madera.	20	6
- - Postes y crucetas de fierro.	20	6
- Postes de concreto.	20	6
- Antenas y líneas de transmisión.	12	4
- Cables aéreos y bobinas de carga.	20	6

- Cables subterráneos y bobinas de carga.	20	6
- Cables interiores.	20	6
- Cables aéreos desnudos.	20	6
- Equipos canalizadores y repetidores en postes.	12	4
- Conductos y cámaras.	20	6
- Cables enlaces.	20	6
- Blocks, regletas, cassettes de protección.	20	6
- Sala de cables y MDF.	20	6
- Armarios de distribución.	20	6
- Cajas terminales, doble conexión.	20	6
- Empalmes de cables aéreos y subterráneo.	20	6
- Sistema gráfico de manejo de redes.	20	6
- Cables de fibra óptica.	20	6
- Cámaras y ductos.	20	6
7) Equipos planta externa L.D.		
- Postes y crucetas de madera.	20	6
- Postes y crucetas de fierro.	20	6
- Postes de concreto.	20	6
- Antenas y líneas de transmisión.	12	4
- Cables aéreos y bobinas de carga.	20	6
- Cables subterráneos y bobinas de carga.	20	6
- Alambres aéreos desnudos.	20	6
- Equipos canalizadores y repetidores en postes.	12	4
- Conductos y cámaras.	20	6
- Equipos de control automático.	10	3
- Estaciones satelitales terrenas.	12	4
- Cables de fibra óptica.	20	6
- Equipos de fibra óptica.	12	4
- Segmento espacial.	10	3
G.- ACTIVIDAD DE LA AGRICULTURA		
1) Tractores, segadoras, cultivadoras, fumigadoras, motos bombas, pulverizadoras.	8	2
2) Cosechadoras, arados, esparcadoras de abono y de cal, máquinas de ordeñar.	11	3
3) Esquiladoras mecánicas y maquinarias no comprendidas en el número anterior.	11	3
4) Vehículos de carga, motorizados, como ser: camiones trailers, camiones fudres y acoplados, colosos de tiro animal.	10	3
5) Carretas, carretones, carretelas, etc.	15	5
6) Camiones de carga y camionetas de uso intensivo en la actividad agrícola.	6	2
7) Tuberías para agua potable instaladas en predios agrícolas.	18	6
8) Construcciones de material sólido, como ser: silos, casas patronales y de inquilinos, lagares, etc.	50	16
9) Construcciones de adobe y madera, estructuras metálicas.	20	6
10) Animales de trabajo.	8	2
11) Toros, carneros, cabríos, verracos, potros y otros reproductores.	5	1
12) Gallos y pavos reproductores.	3	1
13) Nogales, paltos, ciruelos, manzanos, almendros.	18	6
14) Viñedos según variedad.	11 a 23	3 a 7
15) Limoneros	12	4
16) Duraznos	10	3
17) Otras plantaciones frutales no comprendidas en los números 13), 14), 15) y 16) anteriores.	13	4
18) Olivos	40	13

19) Naranjos	30	10
20) Perales	25	8
21) Orégano	9	3
22) Alfalfa	4	1
23) Animales de lechería (vacas).	7	2
24) Gallinas	3	1
25) Ovejas	5	1
26) Yeguas	12	4
27) Porcinos de reproducción (hembras).	6	2
28) Conejos machos y hembras.	3	1
29) Caprinos	5	1
30) Asnales	5	1
31) Postes y alambradas para viñas.	10	3
32) Tranques y obras de captación de aguas:		
a) Tranque propiamente tal. Por ser de duración indefinida no es depreciable.	-	-
b) Instalaciones anexas al tranque. Bombas extractoras de agua, estanques e instalaciones similares en general.	10	3
33) Canales de riego:		
a) Sin aplicación de concreto o de otro material de construcción, su duración es indefinida, por lo tanto no es depreciable.	-	-
b) Con aplicación de concreto o de otro material de construcción, se trata de obras generalmente anexas, o simplemente tramos del canal mismo y su duración según el caso será:		
De concreto	70	23
De fierro pesado	45	15
De madera	25	8
34) Pozos de riego y de bebida. Se aplica la depreciación únicamente sobre los refuerzos, instalaciones y maquinarias destinadas al mayor aprovechamiento del pozo en la siguiente forma:		
a) Cemento u hormigón armado.	20	6
b) Ladrillo	15	5
c) Bomba elevadora de agua.	20	6
35) Puentes. Según el material empleado en la construcción:		
a) De cemento.	75	25
b) Metálico	45	15
c) Madera	30	10
H.- OTRAS		
1) Enseres, artículos de porcelana, loza, vidrio, cuchillería, mantelería, ropa de cama y similares, utilizados en hoteles, moteles y restaurantes.	3	1
2) Redes utilizadas en la pesca.	3	1
3) Sistemas o estructuras físicas para criaderos de especies hidrobiológicas.	3	1
4) Pupitres, sillas, bancos, escritorios, pizarrones, laboratorios de química, gabinetes de física, equipos de gimnasia y atletismo, utilizados en establecimientos educacionales.	5	1
5) Aviones monomotores con cabida hasta seis personas.	10	3

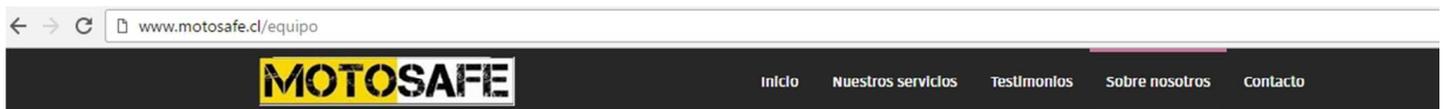
Anexo 17. Página Web www.motosafe.cl

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

The screenshot displays the CHILEOFFICE website interface. At the top right, there is a navigation menu with links for HOME, PRE-CONTRATAR ON-LINE, BLOG/PRENSA, and CONTACTO. Below this, the company logo 'CHILEOFFICE' is shown with the tagline 'oficinas virtuales'. To the right of the logo, contact information is provided: 'FONOS: 56 (2) 25856507 / 23787880', 'Of Nueva York: 56 (2)26970308', and 'Of Tobalaba : 56 (2) 22342560'. A secondary navigation menu below the logo includes PLANES Y SERVICIOS, NUESTRAS OFICINAS (highlighted in orange), COMO CONTRATAR, BLOG / PRENSA, PAGO ON-LINE, and EQUIPO. A large orange banner contains the text: 'Queremos ser participes del desarrollo del país mediante nuestra plataforma empresarial integral para el emprendedor'. Below the banner, there is a section for 'CONTADOR DE VISITAS' (Visitor Counter) showing a total of 90317 visits and 45 visits for the current day ('Hoy').

HOME PRE-CONTRATAR ON-LINE BLOG/PRENSA CONTACTO

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

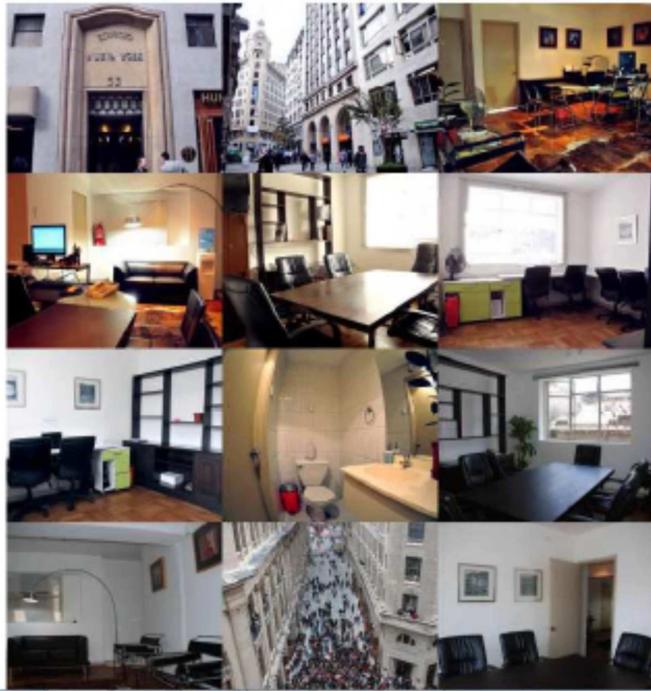
PLANES Y SERVICIOS **NUESTRAS OFICINAS** COMO CONTRATAR BLOG / PRENSA PAGO ON-LINE EQUIPO

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

CONTADOR DE VISITAS

90317

Hoy 45



Estimación de Ingresos Proyectados													
Ingresos	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Curso	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	63.240.000	70.680.000	78.120.000	85.560.000
Total Ingresos Neto	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	63.240.000	70.680.000	78.120.000	85.560.000
IVA 19%	141.360	353.400	494.760	706.800	706.800	706.800	706.800	706.800	4.523.520	12.015.600	13.429.200	14.842.800	16.256.400
INGRESOS TOTALES	885.360	2.213.400	3.098.760	4.426.800	4.426.800	4.426.800	4.426.800	4.426.800	28.331.520	75.255.600	84.109.200	92.962.800	101.816.400

Estimación de Costos Proyectados	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Directos	119.980	259.980	1.099.840	1.444.079	3.516.112	1.452.757	3.793.616						
Costo Servicio GPS	19.980	19.980	19.980	19.980	19.980	19.980	19.980	19.980	159.840	240.479	241.201	241.924	242.650
Costo Arriendo Estacionamiento Universi	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	65.000	520.000	782.340	784.687	787.041	789.402
Costo Motocicleta y Equipamiento											2.067.700		2.336.501
Costo Mantenimiento Motos								140.000	140.000	140.420	140.841	141.264	141.688
Costo Bencina	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	280.000	280.840	281.683	282.528	283.375
Costo Indirectos Personal	2.225.880	2.248.200	2.263.080	2.285.400	2.285.400	2.285.400	2.285.400	2.285.400	18.164.160	35.838.438	36.090.959	36.343.791	36.596.935
Sueldo Liquido Instructor	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	550.000	4.400.000	13.200.000	13.239.600	13.279.319	13.319.157
Sueldo Liquido Gerente	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	750.000	6.000.000	9.027.000	9.054.081	9.081.243	9.108.487
Sueldo Liquido Asistente	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	2.400.000	3.610.800	3.621.632	3.632.497	3.643.395
Previsión (AFP 7%; Isapre/Fonasa 13%,	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	336.000	2.688.000	5.425.938	5.442.216	5.458.542	5.474.918
Comisión de Tarjetas de Credito 2% (60%	14.880	37.200	52.080	74.400	74.400	74.400	74.400	74.400	476.160	1.264.800	1.413.600	1.562.400	1.711.200
Honorarios Liquido Contador Externo	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	250.000	2.000.000	3.009.000	3.018.027	3.027.081	3.036.162
10% retención Honorarios	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	200.000	300.900	301.803	302.708	303.616
Gastos Indirectos	1.055.654	8.445.233	15.577.213	18.210.665	19.407.805	20.771.474							
Gastos de Marketing	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	240.000	1.920.000	5.760.000	6.624.000	7.617.600	8.760.240
Gastos Generales (utiles, etc)	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	180.000	1.440.000	2.166.480	2.172.979	2.179.498	2.186.037
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	7.650.733	7.673.686	7.696.707	7.719.797
Gastos Comunicación y Servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.740.000	1.914.000	2.105.400
Total Costos y Gastos	3.401.514	3.423.834	3.438.714	3.461.034	3.461.034	3.461.034	3.461.034	3.601.034	27.709.233	52.859.731	57.817.736	57.204.353	61.162.025
IVA Costos Directos 19%	22.796	22.796	22.796	22.796	22.796	22.796	22.796	49.396	208.970	274.375	668.061	276.024	720.787
Total Costo de Venta con IVA	3.424.310	3.446.630	3.461.510	3.483.830	3.483.830	3.483.830	3.483.830	3.650.430	27.918.203	53.134.106	58.485.797	57.480.377	61.882.812

Estado de Resultado	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Venta	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	63.240.000	70.680.000	78.120.000	85.560.000
Costo Directo	-2.345.860	-2.368.180	-2.383.060	-2.405.380	-2.405.380	-2.405.380	-2.405.380	-2.545.380	-19.264.000	-37.282.517	-39.607.070	-37.796.548	-40.390.551
Margen	-1.601.860	-508.180	220.940	1.314.620	1.314.620	1.314.620	1.314.620	1.174.620	4.544.000	25.957.483	31.072.930	40.323.452	45.169.449
Total Gastos	-1.055.654	-1.055.654	-1.055.654	-1.055.654	-1.055.654	-1.055.654	-1.055.654	-1.055.654	-8.445.233	-15.577.213	-18.210.665	-19.407.805	-20.771.474
EBITDA	-2.657.514	-1.563.834	-834.714	258.966	258.966	258.966	258.966	118.966	-3.901.233	10.380.269	12.862.264	20.915.647	24.397.975
Depreciación	-48.125	-48.125	-48.125	-48.125	-48.125	-48.125	-48.125	-48.125	-385.000	-577.500	-577.500	-577.500	-577.500
EBIT	-2.705.639	-1.611.959	-882.839	210.841	210.841	210.841	210.841	70.841	-4.286.233	9.802.769	12.284.764	20.338.147	23.820.475
Utilidad antes de Impuesto	-2.705.639	-1.611.959	-882.839	210.841	210.841	210.841	210.841	70.841	-4.286.233	9.802.769	12.284.764	20.338.147	23.820.475
Impuesto a la renta (25% renta atribuida)										-2.450.692	-3.071.191	-5.084.537	-5.955.119
Resultado del Ejercicio (Ut dp Impues	-2.705.639	-1.611.959	-882.839	210.841	210.841	210.841	210.841	70.841	-4.286.233	7.352.077	9.213.573	15.253.610	17.865.356

Anexo 22 Depreciaciones

La Depreciación se realiza mediante depreciación acelerada. Se utiliza la vida útil por tipo de inversión de acuerdo a lo detallado en la página del SII.

TIPO	MONTO	V. UTIL	AÑOS PROYECTADOS	ANUAL	MES
Moto	899000	6	2	\$ 449.500	\$ 37.458
Inversión PC	640000	5	5	\$ 128.000	\$ 10.667
Total				\$ 577.500	\$ 48.125

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.

Anexo 24 Certificación ISO 9001

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](#)