



POWERNAP

Parte II

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

**Alumno: Nelson Vega
Profesor Guía: Arturo Toutín**

Santiago, Julio 2018

Resumen ejecutivo	3
1. Oportunidad de Negocio	4
2. Análisis de la Industria, competidores y clientes	5
3. Descripción de la empresa y propuesta de valor	6
4. Plan de Marketing	7
5. Plan de Operaciones	
5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones	8
5.2 Flujo de operaciones	8
5.3 Plan de desarrollo e implementación	10
5.4 Dotación	11
6. Equipo del proyecto	
6.1 Equipo gestor	12
6.2 Estructura organizacional	13
6.3 Incentivos y compensaciones	14
7. Plan Financiero	
7.1 Tabla de Supuestos	16
7.2 Estimación de ingresos, gastos variables y gastos fijos	17
7.3 Plan de Inversiones	21
7.4 Proyección de Estados de Resultado	22
7.5 Balance Proyectado	22
7.6 Capital de Trabajo	24
7.7 Proyecciones de Flujo de caja	24
7.8 Valor Residual Activos	26
7.9 Cálculo de tasa de descuento	27
7.10 Ratios Financieros	28
7.11 Análisis de Sensibilidad	28
8. Riesgos críticos	29
9. Propuesta Inversionista	30
10. Conclusiones	31
11. Bibliografía y Fuentes	32
ANEXOS	33

Resumen Ejecutivo

Este estudio se ha realizado con el objetivo de evaluar la factibilidad económica de un modelo de negocio novedoso el cual se basa en la venta de espacios para relajación en un local agradable y diseñado para optimizar un breve descanso del cliente, lo anteriormente descrito se llevará a cabo mediante siestas personalizadas, masajes en camilla o sillas y por medio de masajes en sillones automatizados, cada uno de estos servicios incluyen un café o té.

Para determinar lo anterior, se realizó un estudio de mercado en terreno en los sectores de Santiago correspondientes a Pedro de Valdivia, Lyon y Tobalaba El Golf. Los resultados de estas encuestas arrojaron que hay una cantidad importante de personas dispuestas a pagar por un momento de relajación en su agobiada y estresante rutina diaria.

Se decide como lugar de emplazamiento una oficina de 120 metros cuadrados con 25 metros cuadrados de terraza ubicada en la calle Jose Antonio Soffia número 2747, oficina 014 de la comuna de Providencia, por encontrarse en un sector de alta densidad de oficinas y población laboralmente flotante, de estratos socioeconómicos altos y medios. Todos estos aspectos mencionados sugieren un alto atractivo para el desarrollo de un proyecto como éste. (Ver Anexo 6)

Se determinó una demanda de 60.301 clientes, además se determinaron precios para cada servicio de acorde a los valores de mercado, duración de los servicios y estándares ofrecidos. (Ver Anexo 7)

Para realizar un proyecto como éste, se estimó una inversión inicial de \$45.119.474 y un capital de trabajo de \$ 18.262.262, los cuales al evaluar un flujo de caja a cinco años, se logró determinar que el proyecto es rentable con un Van positivo de \$ 23.881.146, una TIR de 27,47% y con una tasa de descuento exigida de un 14,96%.

I. Oportunidad de negocio

La base de la oportunidad está basada en la creciente tasa que las personas están expuestas a un estrés alto debido a responsabilidades y presiones en sus rutinas laborales diarias, familiares, sociales y académicas. Existen diferentes niveles de estrés desde los más leves hasta los más graves que pueden desencadenar diversas patologías siquiátricas.

Actualmente el mercado no ofrece servicios simples, efectivos e integrales y a costos accesibles que se encuentren enfocados a ofrecer un descanso durante la jornada a personas trabajadoras. Lo anterior, se presenta como una oportunidad de negocio a desarrollar en zonas que presenten una alta concentración de oficinas y población laboralmente flotante.

En base a esto, se ha realizado una investigación en terreno, específicamente en los puntos de Pedro de Valdivia, Lyon y Tobalaba en la comuna de Providencia. Con esto se ha podido deducir que existe una necesidad y un 72,2% de las personas encuestadas tienen una disposición a pago por un servicio de estas características.

El lugar definido para la evaluación de este proyecto, es en el sector de metro Tobalaba, específicamente en la Calle José Antonio Soffia 2747, oficina 014, Providencia. Local que se encuentra a pasos del metro Tobalaba y rodeado de servicios de restaurantes y otros similares, que garantizan un flujo constante de personas.

Se han podido definir aspectos distintivos para poder entrar a la industria, como lo son un mix de servicios para la relajación, una adecuada ambientación del local así como también una disposición a mejorar de acuerdo a la información entregada por los mismos clientes. Estos puntos se han considerado como claves de éxito de este proyecto. Los detalles de este punto se encuentran en la parte I de este informe.

II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

Este proyecto se puede clasificar dentro de la industria de la relajación, en donde participan empresas que ofrecen servicios tales como centros de masajes, spa, centros de estética, siestario y otros de similares características.

Para analizar esta industria se realizaron dos tipos de estudios los cuales fueron, el análisis pestel y de las 5 fuerzas competitivas. En el primero de ellos se logró determinar una estabilidad política y económica con perspectivas de crecimiento económico del país así como también la inexistencia de barreras legales que impidan el desarrollo de un negocio de esta naturaleza. Socialmente, las personas buscan nuevos servicios que ayuden a mejorar su calidad de vida. En temas ecológicos este proyecto no presenta impactos negativos en el medio ambiente. Por lo anterior el análisis pestel presenta un escenario favorable para el desarrollo de este proyecto.

El análisis de las cinco fuerzas competitivas, permite concluir que cada servicio en forma individual que la rivalidad entre los actores de esa industria específica es alta, de manera que se pierde el atractivo para ingresar a ellas. Sin embargo, al analizar la industria desde un punto de vista integrador de servicios, la rivalidad es baja y si es atractivo el ingreso.

Para lo anterior se analizaron los competidores en donde se identificaron cada uno de ellos, se analizaron los clientes realizando un perfilamiento, una identificación y segmentación de ellos. En este último punto se definió que este servicio es dirigido a personas de ambos sexos, entre 25 y 55 años, correspondientes a estratos socioeconómicos altos y medios que trabajan en el sector de El Golf. Así como también un análisis de los sustitutos y de los proveedores.

El detalle de este punto se encuentra en la parte I de este informe.

III. Descripción de la empresa y propuesta de valor

La base del modelo de negocios será ofrecer a los clientes una pausa o un momento de relajación en su rutina diaria. Esto a través de un espacio de descanso por medio de servicios de masajes, en camilla, en silla y en sillones masajeadores. Además de servicios de siesta en habitáculos cómodos y especialmente preparados para eso. Todos estos servicios tendrán como complemento un café o té, según la preferencia de cada cliente.

Esta propuesta de valor es posible visualizarla a través del modelo canvas, en la que se especifica cada una de las actividades claves y el origen de sus recursos. (Ver Anexo 4)

Se puede determinar que las siestas, los masajes y los servicios de cafetería se considerarán como beneficio funcional para los clientes. El beneficio real del mix de servicios será el descanso, momento de relajación y distracción de los clientes. Mientras que el beneficio ampliado se podrán considerar los servicios, las promociones, descuentos y la comodidad del lugar.

Se ha realizado un análisis Vrio, que ha determinado que las ventajas competitivas sostenibles son la ubicación privilegiada del local y el diseño y ambientación que se le pueda entregar al lugar. Las ventajas competitivas por explotar serán la imagen corporativa de la empresa y el mix de productos y servicios a ofrecer. (Ver Anexo 5)

Como estrategia de crecimiento se basará el cumplir con las expectativas del cliente de acuerdo a los estándares de los servicios ofrecidos, incluir servicios de comida y otros bebestibles, alianzas o convenios con empresas del sector. También la adaptación de los servicios respecto al relacionamiento con el cliente e incorporación de nuevos servicios según las necesidades que se vayan detectando de los clientes. Por último, este modelo es replicable a otros núcleos empresariales de la ciudad. Detalle se encuentra en Parte I de este informe.

IV. Plan de Marketing

Por ser una propuesta novedosa, en la que se integran distintos servicios ya existentes, se han determinado dos etapas, una de lanzamiento y otra de mantención. La de lanzamiento constará de una campaña digital a través de la red social Facebook y la plataforma de búsqueda digital google. Se ha considerado contratar el servicio de una empresa dedicada a esto y tendrá un costo inicial considerado como inversión inicial la cantidad de 3 millones de pesos y además se ha considerado una campaña de mantención mensual con un costo de 472 mil pesos. (Ver Anexos 8 y 9)

Como estrategia de productos se han definido de acuerdo a la naturaleza y duración de estos. En el caso de los masajes en camilla, serán ofrecidos en dos tiempos de 30 y 50 minutos. Para el caso de masajes en silla, tendrá una duración de 15 minutos. Para el caso de masajes en sillones automatizados tendrán una duración de 10 minutos. Para las siestas, están serán ofrecidas en modalidades de 30 y 50 minutos. Todos estos servicios tendrán como complemento el consumo de un café o té según la preferencia del cliente.

El precio se ha determinado en base a tres variables, tales como precio de mercado, duración de los servicios y los estándares ofrecidos. Estos precios se consideran fijos durante los primeros dos años, para luego ser ajustados en el año tres.

Para el cálculo del tamaño de mercado se ha considerado el estudio realizado del sector en el año 2010, según anexo 7, en la que se determina una población flotante estimada de 60.301 personas diarias, en las cuales se establece el supuesto de que a lo menos estas personas tomarán estos servicios una vez al mes. Con esto se determinó un tamaño de mercado de 3.904 millones de pesos y que de acuerdo a la capacidad del local, lograría cubrir un 10,75% de la industria.

Los detalles se encuentran en la Parte I de este informe.

V. Plan de Operaciones

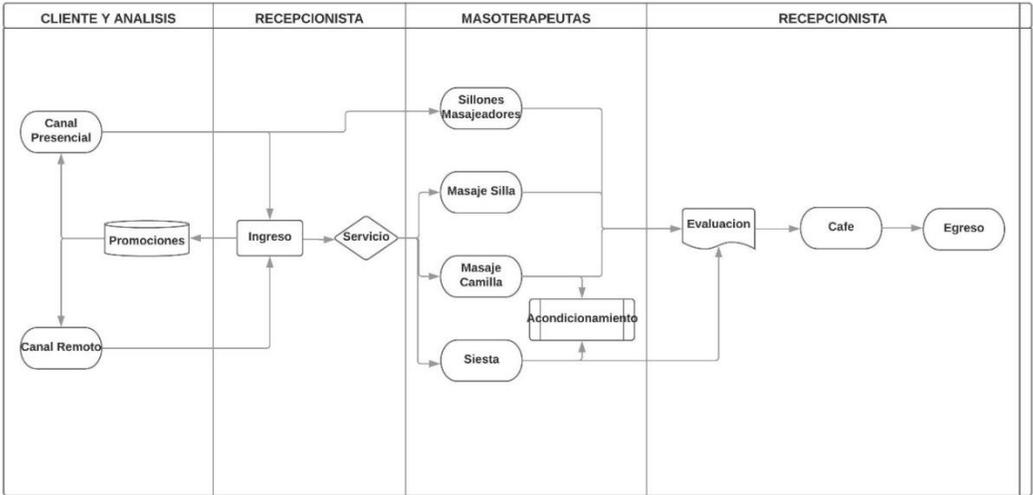
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

Las operaciones de PowerNap se realizarán en la región metropolitana y su alcance está pensado para abarcar principalmente el mercado del barrio el Golf y sus alrededores. Para el óptimo funcionamiento se ha determinado comenzar con la implementación total del local de manera tal que se disponga de siete box los cuales se utilizaran ya sea para siestas o masajes así se aprovechara el espacio del lugar y en horarios peak se dispondrá de camillas suficientes para la demanda estimada. Por lo anterior, el máximo número de servicios que se podrán realizar simultáneamente serán de cuatro servicios de siestas, tres servicios de masajes en camilla, cuatro servicios de masajes en sillas y siete servicios de sillones masajeadores, esta configuración es totalmente adaptable según los servicios que se requieran en el momento. Las instalaciones serán en arriendo y se considera que no habrán ampliaciones dentro de los cinco años que dura el periodo evaluado, sin embargo las características del lugar permitirían eventualmente una ampliación ya que la oficina escogida es una de un conjunto de cuatro oficinas lo que abriría una oportunidad futura para considerar una ampliación.

5.2. Flujo de operaciones

El proceso comienza con el ingreso de clientes, este puede ser por medio de canales remotos como reserva vía internet o telefónicamente, en donde el cliente reserva una hora específica que sea de su acomodo en un día determinado, también el ingreso puede ser por canal presencial el cual el cliente llega directamente al local y escoge el servicio, el anterior proceso es válido para los servicios de siestas, masajes en sillas y camillas ya que para utilizar los sillones masajeadores se realizarán directamente a la llegada del cliente. En este proceso el cliente se registra y se almacenan sus datos con el respectivo detalle de los servicios solicitados, estos datos se procesaran después para generar bases y análisis en frecuencias de servicios de tal forma de poder analizarlos y realizar promociones, planes y acciones

de fidelización con los clientes. Al continuar con el proceso, los clientes son asignados a una masoterapeuta que realizara el respectivo servicio ya sea un pequeño masaje craneal a los que hayan escogido tomar una siesta, un masaje relajante o descontracturante en camilla, o un masaje en silla, al terminar los servicios de siesta y masaje en camilla, el personal dispondrá de algunos minutos para poder acondicionar el box y dejar habilitado para el siguiente servicio, en el caso de los servicios realizados en sillas y en sillones, no es necesaria una habilitación de ellos luego de cada servicio más que el aseo general diario del lugar. Luego de haber recibido el servicio cualquiera que haya sido, el cliente se acerca a recepción donde completara una pequeña encuesta de satisfacción la cual será archivada y procesada con el fin de poder medir el servicio prestado y realizar oportunamente planes de mejoramiento continuo. Con la encuesta completada los clientes recibirán un café o bebestible a gusto de ellos el cual podrá consumirlo al interior o lo podrá llevar. Con esto el cliente finaliza la estadía en el local.



Fuente: Elaboración Propia
 Tabla N° 1: Flujograma de Procesos

5.3. Plan de desarrollo e implementación

Para poder implementar este proyecto se necesita una fase previa que será la puesta en marcha del local, esta etapa constara de dos meses de duración la cual se dividirá en tres etapas, Legal, Instalación y Lanzamiento, para optimización de tiempo y recursos, algunas de las actividades de estas tres etapas se realizaran en paralelo. En la primera de ellas, se abordaran todos aquellos temas legales como la constitución de la empresa con su personalidad jurídica, inscripción de la empresa en servicio de impuestos internos para la iniciación de actividades, obtención de rut tributario y autorización de documentos electrónicos, tramitación de patente municipal y permisos respectivos para el correcto funcionamiento, y como último punto de esta primera etapa los trámites bancarios necesarios para la apertura de cuenta corriente, retiro de productos bancarios, ingreso de poderes y respectivas claves de acceso. Toda esta etapa legal tendrá una duración de dos meses que serán las primeras ocho semanas. La segunda etapa será la de instalación que tendrá una duración de seis semanas, esta etapa comienza con el contrato de arriendo por la oficina escogida, paralelamente se desarrolla el trabajo de diseño de los espacios interiores y exteriores para así comenzar de inmediato con los trabajos de remodelación que abarcan lo que es pintura, instalación de piso, instalación de separadores para crear siete box privados, una barra de recepción y la instalación del mobiliario además de algunas obras menores. Las dos últimas semanas de esta etapa contemplan la contratación e instalación de los servicios necesarios para el funcionamiento de las operaciones como lo son internet, telefonía y transbank. Como última etapa de puesta en marcha será la de lanzamiento, que tendrá actividades claves como el diseño creación y activación de la página web, creación de la campaña publicitaria la cual se enfocara en plataformas google y Facebook, para luego al momento de la apertura lanzar la campaña con una duración de cuatro semanas que corresponderá al primer mes de funcionamiento.

Carta Gantt

En la siguiente Carta Gantt se describe las actividades que serán necesarias para la puesta en marcha del proyecto, esta contempla una extensión de tiempo de cuatro meses en la cual los dos primeros meses se realizarán actividades legales, de remodelación y diseño de campañas de marketing, para que en la segunda etapa de dos meses siguientes se lance, monitoree y mantenga la campaña de marketing y a su vez los insumos correspondientes a la actividad diaria.

CARTA GANTT		MES 1				MES 2				MES 3				MES 4 +			
Actividad	Descripción	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4	S 1	S 2	S 3	S 4
Instalacion																	
Arriendo oficina	Contrato de arriendo																
Diseño	Diseño y layout de espacios oficina																
Remodelacion oficina	Trabajos de acondicionamiento de oficina																
Servicios	Contratacion de servicios																
Compra de articulos	Adquisicion de articulos y mobiliario																
Contratacion del personal	Proceso de entrevistas y contratacion personal																
Proceso de induccion	Periodo de induccion y capacitacion personal.																
Transbank	Contratacion servicio transbank																
Tramites Legales																	
Constitucion empresa	Tramites de constitucion de empresa																
Inscripcion en SII	Inscripcion de empresa en SII y tramitacion Rut																
Patentes	Tramitacion municipal																
Bancario	Apertura de cuenta corrientes y claves de accesos																
Etapa de Lanzamiento																	
Diseño pagina web	Creacion, dominio y hosting pagina web																
Diseño campaña de medios	Creacion campaña publicitaria Google y Facebook																
Lanzamiento campaña	Lanzamiento y monitoreo plan de medios																
Apertura	Inicio de actividades y atencion																
Mantenion																	
Compra de insumos	Adquisicion de articulos de cafeteria y aseo																
Campaña Mantencion MKT	Mantenion y soporte plan de medios																

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 2: Carta Gantt

5.4. Dotación

La dotación estará constituida por personal operativo según siguiente cuadro:

Cantidad Trabajadores por Año					
% ocupación	25%	35%	40%	45%	50%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Jefe Local	1	1	1	1	1
Recepcionista	1	1	2	2	2
Masoterapeutas	4	5	6	7	7
Aseador	1	1	1	1	1

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 3: Detalle Cantidad de Trabajadores Por Año

VI. Equipo del proyecto

El equipo del proyecto constará de dos Directores que serán los Principales accionistas del negocio. El primero de ellos con título de Contador Auditor y con más de 15 años de experiencia laboral en empresa Exportadora a cargo de la Tesorería, Contabilidad, Administración y Finanzas de ella tomando decisiones estratégicas sobre el rumbo de la empresa. El segundo con formación profesional de Ingeniero Comercial con 14 años de experiencia laboral ha desarrollado su carrera en el rubro Financiero y Bancario contribuyendo en diferentes áreas como Operaciones, Marketing y Comercial, ambas personas profesionales ligadas al mundo de las finanzas con postgrado en Magister de Administración (MBA Universidad de Chile).

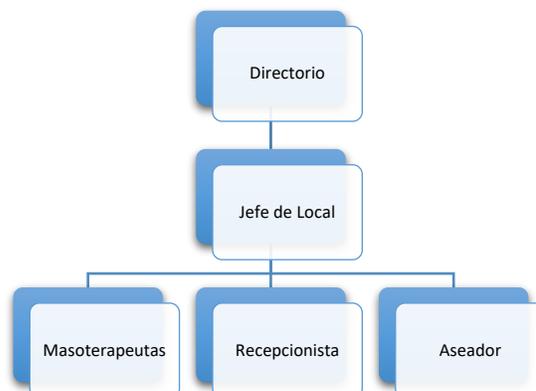
Estos Directores realizarán una sesión mensual, en conjunto con el equipo de trabajo en la que serán reportados de la situación financiera de la empresa y controlarán y evaluarán la evolución del proyecto, esta sesión no tendrá una remuneración para el primer año y a partir del segundo una remuneración de 25 UF para cada uno, valor que se encuentra considerado en la evaluación financiera del proyecto.

6.1 Equipo gestor

Este equipo serán los dos Directores indicados, quienes tendrán una directa relación con el jefe de local y serán quienes controlarán el funcionamiento y establecerán las directrices del negocio, en cuanto a su calidad de servicio y su viabilidad financiera.

6.2 Estructura organizacional

A continuación se muestra tabla con estructura organizacional.



Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 4: Estructura Organizacional

Jefe Local: el perfil de esta persona será con experiencia en industrias similares, en la que tenga como foco el control del funcionamiento del local y orientación a una excelencia en atención a clientes. La selección de esta persona será realizada en forma directa por los socios gestores. Será el responsable de cuadrar la caja diaria, recaudar el dinero y realizar los depósitos de dinero en la cuenta corriente, además de mantener el orden en los talonarios de boletas y libros contables necesarios para la operación. Entregará toda la información necesaria al contador externo para la correcta declaración de impuestos mensuales y anuales. Será quien haga las compras de los insumos y su respectivo control de uso. Reportará directamente a los directores.

Recepcionista: persona preferentemente de sexo mujer, con un buen trato, organizada y con algunas nociones de administración, uso de software office, internet, etc. Deberá ser de exclusiva confianza del jefe de local. Se encargará de agendar las reservas a través de la página web y en forma telefónica. El sueldo bruto considerado para este puesto es de \$ 450.000.

A partir del 3° año se tiene considerada la contratación de una segunda recepcionista, la que de acuerdo a las proyecciones ayudará a entregar un servicio de calidad.

Aseador: persona de preferencia mujer, de cualquier edad, con algún tipo de experiencia en la actividad. Estará de punto fijo en el establecimiento y estará disponible para realizar algún tipo de trámite de carácter operativo. El nivel de sueldo considerado para el funcionario será de \$ 400 mil pesos brutos.

Masoterapeutas: estos funcionarios serán quienes tendrán la directa relación con el cliente, por lo que deberán ser contratados con los máximos cuidados. Serán contratados por el jefe de local en conjunto con los directores. Estas personas serán técnicos profesionales como base de evaluación. Su estructura de sueldo será con sueldo fijo base más comisiones por servicios prestados efectivos.

Para la contratación de los masoterapeutas, se considera un número para el primer año de 4 contratados, para ir aumentando 1 por año hasta el cuarto año, terminando con un total de 7 masoterapeutas, que serán suficientes para la estimación de ocupación estimada máxima del 50% a partir del año 4.

6.3 Incentivos y compensaciones

Con el objetivo de lograr un servicio satisfactorio para los clientes se ha determinado un sistema de incentivos orientados a los masoterapeutas que son en definitiva quienes tendrán el contacto directo con los clientes.

Incentivos.

Como base tendrán un contrato de trabajo, se les pagará un sueldo fijo que será un valor de \$ 350.000 brutos. Adicionalmente, se les dará un valor fijo como bono de \$ 3.000 por cada servicio correspondiente a masaje en habitación y un valor de \$

1.500 por cada servicio de masaje en silla. Este valor será ajustado en un 3% anual, de acuerdo a la estimación del IPC. De acuerdo a la proyección estimada, el sueldo promedio bruto que percibirán los masoterapeutas es el siguiente:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Promedio Sueldos Brutos Masoterapeutas por año	630.739	652.505	657.758	666.954	719.522

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°5: Promedio Remuneraciones Masoterapeutas

Estos son los trabajadores claves para prestar el servicio de calidad esperado, por lo que es importante que ellos estén en niveles de sueldo mejores que el mercado. Con esto se determina que dicho requisito se cumple (Ver Anexo 10)

Además de lo anterior se implementaran incentivos no monetarios que buscan entregar bienestar al equipo colaborador, alguna de estas medidas son:

- Tarde libre por cumpleaños (medio día libre).
- Tarde libre por cumpleaños hijo.
- Día administrativo semestral.

VII. Plan Financiero

El proyecto será evaluado en un período de 5 años. Se considera que la inversión requerida será financiada en un 100% con patrimonio.

7.1 Tabla de supuestos

Supuestos	Detalles	Observaciones
Horizonte de Evaluación	5 Años	Período 2019-2023
Tasa Impuesto Utilidades	25%	Art. 20 Ley de La Renta, Período 2019-2023
Tasa Impuestos Compras y Ventas	19%	Durante Todo el Período de Evaluación
Tasa PPM	1%	Aplicada sobre las ventas
Valor UF	\$ 27.100	
IPC	3%	Estimación
Depreciación	5 Años	Depreciación Lineal
Arriendo Propiedad 120 Mts ³	Tarifa Mensual en UF 0,44 mt ³ + 3 UF Estacionamiento	Renovable Anualmente
Remuneración Personal y Contrataciones	Fijas y Variables. Contrato Adicional por año según ocupación.	Se diferencia entre Masajeadores y Personal Administrativo
Costo Empresa Remuneración personal Contratado		Se consideran Valores Brutos para la Evaluación Financiera
Días de Atención	Lunes a Viernes	Horario 10:00 a 20:00 Hrs

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N°6: Tabla de Supuestos

7.2 Estimación de ingresos, gastos variables y gastos fijos

A continuación se mostrarán en detalle las estimaciones de estos tres puntos.

7.2.1 Ingresos

Para la estimación de los ingresos se tomó en cuenta que por ser un negocio nuevo y con un concepto diferente, al comienzo se partirá con una afluencia de público menor y con el pasar del tiempo se irá incrementando la demanda de las siestas y los masajes. Se ha determinado la capacidad disponible con la que cuenta el proyecto de acuerdo a sus instalaciones y horarios de funcionamiento.

Para el caso de los servicios que se prestarán en los privados, se establecerá el supuesto de que el uso promedio de las habitaciones, tanto para masajes y siestas será de un 50% para cada servicio.

Capacidad Servicios

Servicio	N°	Servicios diarios	Días mes	Total Mes	Total Año
	Disponible				
<i>Masaje en Camilla</i>	3,5	9	20	630	7.560
<i>Masaje en Silla</i>	4	18	20	1.440	17.280
<i>Siesta</i>	3,5	9	20	630	7.560
<i>Masaje Automatizado</i>	7	27	20	3.780	45.360

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 7: Cálculo de Capacidad de Servicios

Para el cálculo de la demanda para el primer año, se consideró una estimación mensual y para los siguientes años se considera un porcentaje de ocupación anual de acuerdo a la capacidad máxima del establecimiento y también un ajuste en los precios de venta a partir del año 3 para los servicios de masajes y siesta. Esto se indica en la siguiente tabla:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>% Ocupación</i>	25%	35%	40%	45%	50%
<i>Masaje en camilla</i>	1.922	2.646	3.024	3.402	3.780
<i>Masaje en silla</i>	4.392	6.048	6.912	7.776	8.640
<i>Siesta</i>	1.922	2.646	3.024	3.402	3.780
<i>Masaje Automatizado</i>	11.529	15.876	18.144	20.412	22.680
<i>Valor por Servicio Promedio</i>					
<i>Masaje en camilla</i>	14.500	14.500	15.000	15.000	15.000
<i>Masaje en silla</i>	7.000	7.000	7.500	7.500	7.500
<i>Siesta</i>	7.000	7.000	7.500	7.500	7.500
<i>Masaje Automatizado</i>	3.000	3.000	3.500	3.500	3.500

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 8: Estimación Demanda Servicios Proyecto

De acuerdo a la información indicada los ingresos se proyectan de la siguiente manera:

Estimación Ingresos Anuales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Ingresos Masaje en camilla</i>	27.861.750	38.367.000	45.360.000	51.030.000	56.700.000
<i>Ingresos Masaje en silla</i>	30.744.000	42.336.000	51.840.000	58.320.000	64.800.000
<i>Ingresos Siesta</i>	13.450.500	18.522.000	22.680.000	25.515.000	28.350.000
<i>Ingresos Masaje Automatizado</i>	34.587.000	47.628.000	63.504.000	71.442.000	79.380.000
Total Ingresos	106.643.250	146.853.000	183.384.000	206.307.000	229.230.000

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 9: Estimación Ingresos por Venta Proyecto

7.2.2 Costos Variables.

Estos se han determinado de acuerdo al siguiente detalle:

Cálculo Costos Variables Unitarios				
	Masaje Camilla	Masaje Silla	Siesta	Masaje Automatizado
<i>Sabanillas desechables</i>	125		125	
<i>Aceites y otros</i>	549			
<i>Tapones oído</i>			170	
<i>Café</i>	290	290	290	290
<i>Azúcar o similar</i>	20	20	20	20
<i>Vaso completo</i>	90	90	90	90
<i>Revolvedor</i>	5	5	5	5
<i>Servilletas</i>	5	5	5	5
<i>Otros</i>	100	100	100	100
<i>Bono Masaje Camilla</i>	3.000			
<i>Bono Masaje Silla</i>		1.500		
Total Año 1	4.184	2.010	805	510
Total Año 2	4.310	2.070	829	525
Total Año 3	4.439	2.132	854	541
Total Año 4	4.572	2.196	880	557
Total Año 5	4.709	2.262	906	574

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 10: Cálculo Costo Unitario Variable Servicios

Cálculo de Costos Variables de acuerdo a volumen de Ventas

Valor Costos Variables Anuales

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Masajes en camilla</i>	8.039.556	11.402.990	13.422.948	15.553.841	17.800.507
<i>Masajes en silla</i>	8.827.920	12.521.174	14.739.211	17.079.061	19.546.036
<i>Siesta</i>	1.546.808	2.193.931	2.582.570	2.992.553	3.424.811
<i>Masajes automatizados</i>	5.879.790	8.339.663	9.816.974	11.375.419	13.018.535
<i>Totales</i>	24.294.074	34.457.758	40.561.704	47.000.874	53.789.889

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 11: Cálculo Costos Variables según Demanda

7.2.3 Costos Fijos

Todos estos se gastos incluyen un ajuste según estimación de la inflación promedio en un 3% anual. Se excepciona de este regla el servicio de Transbank que tiene que ver con los niveles de venta. Se considerará que la forma de pago entre efectivo, tarjeta de crédito y tarjeta de débito será en partes iguales por parte de los clientes, o sea, un 33,3% por cada una de las opciones

Gastos Administración	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Arriendo Oficina</i>	-17.967.300	-17.082.756	-17.595.239	-18.123.096	-18.666.789
<i>Gastos comunes</i>	-1.440.000	-1.483.200	-1.527.696	-1.573.527	-1.620.733
<i>Sueldos Personal</i>	-36.850.000	-61.992.000	-74.036.400	-80.846.945	-83.272.354
<i>Gastos Básicos</i>	-2.160.000	-2.224.800	-2.291.544	-2.360.290	-2.431.099
<i>Servicios de Terceros</i>	-9.838.800	-10.624.970	-11.369.916	-11.942.138	-12.522.404
<i>Insumos</i>	-2.400.000	-2.472.000	-2.546.160	-2.622.545	-2.701.221
Total Gastos Administración	-70.656.100	-95.879.726	-109.366.955	-117.468.542	-121.214.600

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 12: Detalle Costos Fijos Proyecto

7.3 Plan de inversiones

La inversión inicial consistirá en la remodelación de oficina arrendada, instalación de equipos de aire acondicionado, compra de mobiliario, compra de equipos tecnológicos y además de los costos tales como la constitución de la sociedad, inicio de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, permisos municipales, gestión de arriendo de oficina y campaña de lanzamiento vía redes sociales. El valor asciende a una cantidad de \$ 45.119.474 valor neto. Esta se depreciará y/o amortizará durante los 5 años que se evalúa el proyecto.

Inversión Inicial PowerNap

Concepto	Cantidad	Precio unitario	Neto	Iva	Total
Acondicionamiento local	1	17.000.000	17.000.000	3.230.000	20.230.000
Camillas de masaje	7	527.731	3.694.117	701.882	4.395.999
Sillones Masajeadores	7	1.420.168	9.941.176	1.888.823	11.829.999
Sillas de Masaje	4	127.731	510.924	97.076	608.000
Mesas y sillas exteriores	4	77.563	310.252	58.948	369.200
Sillas Barra	14	38.647	541.059	102.801	643.860
Mesa café	1	500.000	500.000	95.000	595.000
Barra lateral	1	300.000	300.000	57.000	357.000
Recepción	1	504.202	504.202	95.798	600.000
Locker	1	184.866	184.866	35.125	219.991
Sillones Puff	8	42.008	336.064	63.852	399.916
Máquina Café	2	402.521	805.042	152.958	958.000
Equipos Aire Acondicionado	2	495.790	991.580	188.400	1.179.980
Equipo Amplificación	1	289.000	289.000	54.910	343.910
Altavoces	15	17.303	259.545	49.314	308.859
Notebook	1	579.824	579.824	110.167	689.991
Impresora	1	176.462	176.462	33.528	209.990
Software	1	445.361	445.361	84.619	529.980
Gastos Campaña Lanzamiento	1	3.000.000	3.000.000	570.000	3.570.000
Gastos legales Sociedad	1	2.000.000	2.000.000		2.000.000
Autorización Sanitaria	1	611.700	2.000.000		2.000.000
Comisión corredor propiedades			750.000		750.000
Total			45.119.474	7.670.200	52.789.674

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 13: Detalle Inversión Inicial (Ver Anexo 11)

7.4 Proyecciones de Estados de resultados.

La proyección del estado de resultado muestra que para el primer año hay una utilidad neta reducida de \$ 1.183.301, esto porque como primer año se asume que las ventas serán bajas. Para los siguientes años se proyecta un incremento en las ventas, según se muestra en la siguiente proyección de estado de resultado:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total Ingresos	106.643.250	146.853.000	183.384.000	206.307.000	229.230.000
Costos variables	-24.294.074	-34.457.758	-40.561.704	-47.000.874	-53.789.889
Margen Bruto	82.349.177	112.395.242	142.822.296	159.306.126	175.440.111
Gastos Administ	-70.656.100	-95.879.726	-109.366.955	-117.468.542	-121.214.600
Margen Oper (Ebitda)	11.693.076	16.515.516	33.455.342	41.837.584	54.225.511
(+) CM AF y GPM	1.353.584	1.115.353	861.610	591.639	304.694
(-) CM Patrimonio	-1.901.452	-1.993.995	-2.190.242	-2.756.935	-3.503.749
Depreciación	-4.196.112	-4.321.995	-4.451.655	-4.585.204	-4.722.761
Amortización	-5.098.500	-5.251.455	-5.408.999	-5.571.269	-5.738.407
Ebit	1.850.597	6.063.425	22.266.057	29.515.815	40.565.289
Impuesto 25%	-667.295	-1.515.856	-5.566.514	-7.378.954	-10.141.322
Utilidad Neta	1.183.301	4.547.569	16.699.543	22.136.861	30.423.967

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 14: Estado de Resultado Proyectado (Ver Anexo 12)

7.5 Balance proyectado

A continuación se muestra un estado de situación financiera proyectada para los 5 años de evaluación del proyecto.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO					
<i>Activo Circulante</i>					
Banco	\$ 31.988.265	\$ 47.450.807	\$ 79.790.104	\$ 116.297.042	\$ 164.833.897
Iva CF	\$ 227.981	\$ 242.595	\$ 256.621	\$ 267.979	\$ 279.533
PPM	\$ 1.066.433	\$ 1.468.530	\$ 1.833.840	\$ 2.063.070	\$ 2.292.300
<i>Activo Fijo</i>					
Muebles y Equipamiento	\$ 20.980.558	\$ 21.484.092	\$ 21.873.071	\$ 22.140.170	\$ 22.277.727
Depreciación Muebles y Equipamiento	-\$ 4.196.112	-\$ 8.518.107	-\$ 12.969.761	-\$ 17.554.966	-\$ 22.277.727
<i>Otros Activos</i>					
Gastos de Puesta en Marcha	\$ 25.492.500	\$ 26.104.320	\$ 26.576.951	\$ 26.901.491	\$ 27.068.629
Amortización Gastos Puesta en Marcha	-\$ 5.098.500	-\$ 10.349.955	-\$ 15.758.954	-\$ 21.330.222	-\$ 27.068.629
Total de Activos	\$ 70.461.125	\$ 77.882.281	\$ 101.601.871	\$ 128.784.564	\$ 167.405.730
PASIVOS					
<i>Pasivo Circulante</i>					
Cuentas Por Pagar					
Pagos Previsionales por Pagar	\$ 670.000	\$ 1.033.200	\$ 1.233.940	\$ 1.347.449	\$ 1.387.873
Impuesto por Pagar	\$ 667.295	\$ 1.515.856	\$ 5.566.514	\$ 7.378.954	\$ 10.141.322
Iva DF	\$ 2.657.340	\$ 2.325.173	\$ 2.903.580	\$ 3.266.528	\$ 3.629.475
Total Pasivo Circulante	\$ 3.994.635	\$ 4.874.229	\$ 9.704.034	\$ 11.992.930	\$ 15.158.670
<i>Pasivo Largo Plazo</i>					
Pasivo Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Pasivo	\$ 3.994.635	\$ 4.874.229	\$ 9.704.034	\$ 11.992.930	\$ 15.158.670
<i>Patrimonio</i>					
Capital Pagado	\$ 65.283.188	\$ 67.241.684	\$ 69.258.934	\$ 71.336.702	\$ 73.476.803
Utilidades Acumuladas		\$ 1.218.800	\$ 5.939.360	\$ 23.318.070	\$ 46.818.579
Resultado del Ejercicio	\$ 1.183.301	\$ 4.547.569	\$ 16.699.543	\$ 22.136.861	\$ 31.951.677
Total Patrimonio	\$ 66.466.489	\$ 73.008.053	\$ 91.897.837	\$ 116.791.634	\$ 152.247.060
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 70.461.125	\$ 77.882.281	\$ 101.601.871	\$ 128.784.564	\$ 167.405.730

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 15: Balance Proyectado

7.6 Capital de Trabajo

Este será calculado en base a déficit de flujo mensual. Además al tratarse de un servicio ocasional la forma de recaudación será en efectivo pagadero al momento de la contratación y también con tarjeta de crédito. El tiempo de recaudación con este sistema según cotización de transbank es de 48 horas. Por esto se considerarán los valores del déficit del flujo proyectado del primer año como los necesarios para el cálculo del capital de trabajo.

De acuerdo a lo expuesto el cálculo sería el siguiente:

Resumen	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4
<i>Ingresos</i>	0	0	6.993.000	6.993.000
<i>Total Iva Ingresos</i>	0	0	1.328.670	1.328.670
<i>Egresos operación</i>	-4.084.100	-6.052.000	-7.645.054	-7.645.054
<i>Total Iva Egresos</i>	-7.898.181	-227.981	-227.981	-227.981
<i>Pago Declaración Iva</i>				
<i>Pago PPM</i>			-69.930	-69.930
<i>Déficit Flujo</i>	-11.982.281	-6.279.981	378.705	378.705
<i>Acumulado</i>	-11.982.281	-18.262.262	-17.883.557	-17.504.852

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 16: Cálculo Capital de Trabajo

En base a este cálculo se ha determinado que la inversión en capital de trabajo necesario para la operación es de \$ 18.262.262 y este alcanza su máximo nivel en el segundo mes de operación.

7.7 Proyecciones de Flujo de caja

La tabla a continuación muestra flujo de caja proyectado, durante los 5 años de evaluación del proyecto. En esta se considera la recuperación del capital de trabajo al año 5 y la venta de los activos valorizados a un 10% de su valor de adquisición.

En cada uno de los períodos el flujo es positivo asegurando la liquidez necesaria para el pago de los gastos, fijos y variables.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta		1.183.301	4.547.569	16.699.543	22.136.861	30.423.967
Ajustes Cálculo Flujo Caja						
(-) Corrección Monetaria Activo Fijo		-1.353.584	-1.115.353	-861.610	-591.639	-304.694
(+) Corrección Monetaria Patrimonio		1.901.452	1.993.995	2.190.242	2.756.935	3.503.749
(+) Depreciación		4.196.112	4.321.995	4.451.655	4.585.204	4.722.761
(+) Amortización		5.098.500	5.251.455	5.408.999	5.571.269	5.738.407
Flujo Caja Libre		11.025.781	14.999.660	27.888.827	34.458.630	44.084.189
Inversión Inicial	-45.119.474					
Inversión Capital de Trabajo	-18.262.262					18.262.262
Liquidación de Activos						1.527.711
Flujo Libre total	-63.381.736	11.025.781	14.999.660	27.888.827	34.458.630	63.874.162
Van 5 Años	23.881.146					
Tir 5 años	27,47%					

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 17: Cálculo Van y Tir Proyecto

Finalmente según la información entregada por los Flujos de Caja, se puede determinar que el proyecto al quinto año presenta un valor actual neto de los flujos de \$ 23.881.146 con una TIR de 27,47%. Esto se considera el término del proyecto al 5° año y con una tasa calculada de un 14,96%.

7.8 Valor Residual Activos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta		1.183.301	4.547.569	16.699.543	22.136.861	30.423.967
Ajustes Cálculo Flujo Caja						
(-) Corrección Monetaria Activo Fijo		-1.353.584	-1.115.353	-861.610	-591.639	-304.694
(+) Corrección Monetaria Patrimonio		1.901.452	1.993.995	2.190.242	2.756.935	3.503.749
(+) Depreciación		4.196.112	4.321.995	4.451.655	4.585.204	4.722.761
(+) Amortización		5.098.500	5.251.455	5.408.999	5.571.269	5.738.407
Flujo Caja Libre		11.025.781	14.999.660	27.888.827	34.458.630	44.084.189
Inversión Inicial	-45.119.474					
Inversión Capital de Trabajo	-18.262.262					
Flujo Libre total	-63.381.736	11.025.781	14.999.660	27.888.827	34.458.630	44.084.189
Valor Terminal						233.052.645
Flujo Libre total + Valor Terminal	-63.381.736	11.025.781	14.999.660	27.888.827	34.458.630	277.136.833
Van a Perpetuidad	106.967.709					
Tir a Perpetuidad	51,32%					

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 18: Cálculo Van y Tir considerando Valor Residual

El valor residual del proyecto se determinó incluyendo al quinto año el valor presente de los flujos futuros, calculado como un flujo de perpetuidad constante. Este considera una tasa de descuento de un 16,25% y se obtuvo un valor residual de \$ 233.052.645. Por otra parte, la evaluación financiera para este escenario, continuidad infinita, consideró el flujo de caja que se muestra en la tabla siguiente y arrojó como resultado un VAN de \$ 106.967.709, una TIR determinada de un 51,32%.

7.9 Cálculo de tasa de descuento

Para el cálculo se ha utilizado el modelo CAPM, se han considerado las siguientes tasas para el cálculo de la tasa de descuento:

$K_p = r_f + E(r_m) - r_f) * B_p + t_l + t_{su}$	14,96%	Tasa 5 años
$K_p = r_f + E(r_m) - r_f) * B_p + t_l + t_{su}$	16,25%	Tasa perpetuidad
r_f (30 años UF) + 3% Inflación	5,29%	Banco Central
Tasa inflación estimada	3%	Banco Central y otros
r_f (5 años)	4%	Banco Central
B_p	0,82	Damodaran Enero 2018
$(E(r_m) - r_f)$	6,05%	Damodaran Enero 2018
Premio por liquidez	3%	
Premio por start up	3%	Tasa Universidad de Chile

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 19: Datos Usado para el Cálculo de la tasa de Descuento (CAPM)

Para el cálculo de la tasa a los 5 años de evaluación del proyecto se ha determinado una tasa de un 14,96%. Para esto se consideró una tasa libre de riesgo de un 4%, una tasa determinada de premio por riesgo de mercado de un 6,05% y se agregan además dos tasas, una por liquidez equivalente a un 3% y otro 3% al ser proyecto novedoso determinado por la Universidad de Chile.

También se calcula una tasa de descuento de un 16,25% que es calculada en base a una tasa libre de riesgo futura de 2,29% (BTU 30 años) y una proyección de inflación de un 3%.

7.10 Ratios financieros

Además de los Estados Financieros se determinaron los siguientes ratios financieros:

Ratios Financieros					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>Razón Circulante</i>	8,33	10,09	8,44	9,89	11,04
<i>Ebit/Ventas</i>	1,74%	4,13%	12,14%	14,31%	17,70%
<i>Ebitda/Ventas</i>	10,96%	11,25%	18,24%	20,28%	23,66%
<i>Roe</i>	1,78%	6,23%	18,17%	18,95%	19,98%
<i>Roa</i>	1,68%	5,84%	16,44%	17,19%	18,17%

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 20: Ratios Financieros

7.11 Análisis de Sensibilidad

Indicadores			
<i>Escenario</i>	Van	Tir	Payback
<i>Aumento 10% Ventas</i>	54.158.555	40,69%	2,63
<i>Demanda Esperada y Proyectada</i>	23.881.146	27,47%	3,27
<i>Disminución 10% Ventas</i>	- 2.140.166	13,67%	4,18

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 21: Análisis de Sensibilidad

Como se puede apreciar, la baja en un 10% de las ventas genera un Van negativo, por lo que hace no viable el proyecto. Este es considerado como un escenario pesimista.

En cambio al haber un aumento en un 10% de las ventas, genera un van por más del doble de lo proyectado, no así con la Tir que aumenta en un 13,22% sobre la proyectada. Este escenario es considerado como el escenario optimista.

La evaluación se realizó en base a un promedio de estos escenarios, además en el escenario evaluado el tiempo esperado del retorno de la inversión (Payback) es menor al promedio de los escenarios extremos, considerándose un escenario razonable para la evaluación.

VIII. Riesgos críticos

Los riesgos asociados a este proyecto se visualizan por parte del mercado y los competidores, ya que existen empresas que ofrecen servicios de masajes y ya poseen infraestructura para realizar estas actividades y podrían agregar los servicios que este proyecto ofrece, por lo que eventualmente pueden imitar el modelo, para lograr lo anterior, los actuales competidores debieran realizar inversiones en ampliación de sus espacios lo cual se dificulta ya que las actividades se realizan en oficinas y locales los cuales no es posible ampliaciones de ningún tipo según las disposiciones de los edificios donde se encuentren ubicados. La llegada de nuevos competidores imitando el modelo siempre será una amenaza, sin embargo tiene una restricción en cuanto a la disponibilidad de locales y oficinas en el sector el cual tiene una alta demanda y se dificulta encontrar un lugar adecuado. Para las situaciones anteriormente planteadas, no se pueden realizar acciones que puedan evitarlas, pero se puede considerar acciones que potencien la marca como lo son las campañas de marketing que se contempla realizar mensualmente, la excelencia en el servicio y el plan de mejora continua.

En relación a los riesgos internos, no se aprecian insumos con algún alto grado de especificación técnica por lo que todos ellos se encuentran fácilmente en el mercado y así garantizar la continuidad del negocio. Así mismo el personal tiene un grado de especialidad en las disciplinas de la masoterapia y existen en la región metropolitana, centros de formación técnica que imparten estas carreras donde es posible conseguir personal para este proyecto. También el personal de aseo y recepcionista como el jefe de local es posible conseguir en el mercado.

Otros riesgos que se pueden dar son aquellos relacionados con desastres naturales como inundaciones por lluvias torrenciales y también robos, de las cuales dentro de los gastos varios se han considerado un pago de una prima de seguro.

En la siguiente tabla se describe un resumen de lo anterior.

Riesgos Asociados	Plan de Mitigación
Ingreso de nuevos actores al mercado, principalmente empresas ya existentes que imiten modelo de negocio.	Potenciamiento de Marca, campañas de marketing mensuales, plan de mejora continua, Planes especiales (descuento por plan, tarjeta socios, club de beneficios, otros)
Dificultades con Proveedores de insumos.	Alianza y alternativas con diferentes proveedores.
Fuga de personal con algún grado de especialización.	Retroalimentación constante con el personal, Bonos de remuneración, Incentivos no monetarios.
Robo, destrucción, incendio y desastres naturales.	Contratación de seguro incendio y sismos mas contenido.

Fuente: Elaboración Propia

Tabla N° 22: Riesgos del Negocio.

IX. Propuesta Inversionista

Para la realización de este proyecto se necesita inversión en arriendo, remodelación, trámites legales, servicios, publicidad, compra de insumos y otros, para lo anterior se he estimado como inversión inicial un monto de \$ 45.119.474 más un capital de trabajo por un monto de \$ 18.262.262, totalizando un aporte inicial de \$ 63.381.736 la cual será financiado por dos socios, cada uno con un 50% de participación en la sociedad con un aporte inicial de \$ 31.690.868. Se ha estimado una tasa interna de retorno de un 27,47% con una tasa de exigencia al proyecto de un 14,96%.

Ambos socios están dispuestos a aceptar a un tercero y ofrecerle un 32%. Ya existen conversaciones con un potencial socio, su nombre es Matías Campos, empresario exportador y que estaría dispuesto a incursionar en nuevas áreas de negocio, con el fin de diversificar los riesgos de sus inversiones.

X. Conclusiones

PowerNap pretende convertirse en un espacio distinto y de relajación para la fuerza laboral del barrio El Golf y sus alrededores que permita una pausa en la actividad diaria y así retomar energías para continuar con la rutina normal de cada persona. Lo anteriormente señalado se sustenta en las encuestas y estudios realizados los cuales arrojaron un evidente problema de estrés en los encuestados, manifestando una intención real de pago y disposición a tomar servicios como los descritos en el proyecto, todo esto bajo una ambientación y organización del lugar de manera propicia para tomar un descanso de calidad. Los valores de los servicios fueron calculados bajo las variables de costos, de mercado y disposición de pago de los eventuales clientes que se logró determinar un tamaño de mercado con un número de 60.301 potenciales clientes ubicados en el Sector del Barrio el Golf y sus alrededores. Los ingresos del negocio fueron calculados en base a la ocupación ofrecida por las instalaciones de la empresa que se estimaron en una demanda inicial de un 25% para el primer año y con aumentos graduales por año llegando a un 50% y manteniéndose en esa cifra para los años restantes. La publicidad y difusión de este negocio resulta de vital importancia, es así que se asigna un porcentaje importante de la inversión inicial y se destina un presupuesto mensual de mantención en este ítem.

Para llevar a cabo este proyecto, se estimó una inversión inicial de \$ 45.119.474 más un aporte para capital de trabajo de \$ 18.262.262 con el aporte de dos socios por un 50% de la participación por cada uno, lo cual no contempla endeudamiento por parte de la empresa. A este proyecto se le ha exigido una tasa de 14,96% y no se estiman nuevas inversiones dentro de los 5 años que dura el proyecto. Con los datos mencionados, se logra una TIR de 27,47% con un VAN de \$ 23.881.146 y un valor de desecho de sus activos de un 10%, si se realiza el análisis a perpetuidad los resultados son una TIR del 51,32% y un VAN de \$ 106.967.709, lo cual en ambos escenarios, arroja resultados positivos.

Bibliografía y fuentes

- http://www.puntovital.cl/cuerpo/mente/estres_laboral.htm#
- <https://www.roberthalf.cl/prensa/65-de-las-empresas-chilenas-asegura-que-sus-trabajadores-estan-habitualmente-estresados>
- <http://www.t13.cl/noticia/tendencias/los-beneficios-dormir-siesta>
- <https://mejorconsalud.com/los-beneficios-de-dormir-la-siesta/>
- <https://www.trabajando.cl/noticias/1441812018/EI-82--de-los-chilenos-ha-presentado-algun-cuadro-de-estres-laboral-el-ultimo-ano.html>
- <https://www.portalinmobiliario.com/arriendo/oficina/providencia-metropolitana/3625126-jose-antonio-soffia-2747-oficina-1114-uda>
- <http://espaciosiestario.cl/>
- <http://www.mannus.cl/>
- <https://www.guioteca.com/economia-domestica/nuevo-mapa-socioeconomico-de-chile-en-que-grupo-te-ubicas-conoce-sus-caracteristicas/>
- <https://www.transbank.cl/web/productos-y-servicios/soluciones-para-ventas-presenciales>
- <https://si3.bcentral.cl/Boletin/secure/boletin.aspx?idCanasta=1MRMW2951>
- <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>
- Estrés laboral, Celina Carrasco Oñate, Gobierno de Chile 2001
- Guía Sobre síndrome de quemado (burnout), Comisión ejecutiva confederal de UGT, Madrid 2006.
- El estrés y el riesgo para la salud, Dr. Enrique Comín Anadón, Dr. Ignacio de la Fuente Albarrán, Dr. Alfredo García Galve. MAZ Departamento de prevención.
- Fisiología del estrés, Silvia Nogareda Cuixart, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales España.
- La Prevención del Estrés en el Trabajo, Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

ANEXOS

Anexo 1.

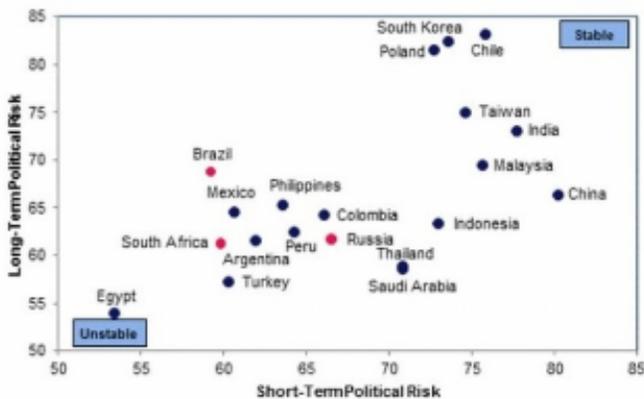
<http://www.elmostrador.cl/mercados/2017/04/05/chile-seria-la-economia-emergente-con-menor-riesgo-politico-en-el-largo-plazo-y-entre-los-3-mas-estables-en-el-corto/>



NOTICIAS | GRAFICOS

Chile sería la economía emergente con menor riesgo político en el largo plazo y entre los 3 más estables en el corto

por EL MOSTRADOR MERCADOS | 5 abril, 2017



Pese a la profunda desconfianza que arrecia en las encuestas, nuestro país estaría proyectado como uno de los más estables entre las naciones emergentes, siendo superado en el corto plazo solo por China e India.

- Compartir
- Twitter
- Compartir
- Compartir
- Imprimir

La estabilidad política de Chile sigue destacando entre los países emergentes, pese a la desconfianza que se ha arraigado en el sistema por parte de la ciudadanía. De acuerdo a un estudio de la consultora BMI, firma asociada a Fitch, nuestro país es visto como la nación emergente con mayor estabilidad política en el largo plazo, mientras que a corto plazo solo sería superado por China e India. Fuente: BMI

<http://www.elmostrador.cl/mercados/2017/08/29/moodys-ubica-a-chile-entre-los-paises-con-riesgo-politico-moderado-de-la-region-pero-advierte-amenaza-latente-al-crecimiento-y-condiciones-financieras/>

NOTICIAS | DESTACADOS MERCADO

Venezuela y Argentina se ubican entre las naciones con mayor riesgo

EL MOSTRADOR MERCADOS (HTTP://WWW.ELMOSTRADOR.CL/AUTOR/ELMOSTRADORMERCADOS/) 29 agosto, 2017

Moody's ubica a Chile entre los países con riesgo político moderado de la región, pero advierte amenaza latente al crecimiento y condiciones Financieras

En un informe enviado a sus clientes, la firma apunta que el riesgo de nuestro país junto con el de Perú, Colombia, México e incluso Brasil pese a caso Odebrecht) es bajo, destacando que en Chile hay consenso por el crecimiento económico, mientras que donde ve la mayor tensión es en Venezuela, donde ve "una muy alta probabilidad de incumplimiento por parte del soberano y de la empresa petrolera estatal PDVSA", en el marco de una crisis que ha impulsado fugas de capital y la destrucción de la capacidad productiva del país llanero. En Argentina en tanto indica que las elecciones legislativas de octubre aún presentan algunos riesgos, ya que determinarán si se mantendrá el constante progreso de reformas para combatir la inflación y estimular un crecimiento sostenido.

Para Moody's, el riesgo político en América Latina parece implícito en la cultura de la región. En un informe difundido este martes entre sus clientes (http://www.elmostrador.cl/media/2017/08/Moodys_Riesgo-Politico.pdf), la agencia calificadora y de servicios financieros dice que "el riesgo político en toda América Latina es un importante desafío para los emisores de la región, ya que potencialmente puede representar una amenaza para el crecimiento económico, las reformas políticas y las condiciones financieras".

La firma define "riesgo político" como el riesgo de resultados políticos que den lugar a la aplicación de políticas que dañen la fortaleza económica o fiscal, debilitando la efectividad de las políticas y, por lo tanto, la fortaleza institucional.

En ese sentido, la lupa está puesta en resultados de elecciones inesperados o transiciones de liderazgo; una relación contenciosa entre partidos políticos, o entre el poder ejecutivo y legislativo/judicial; y eventos geopolíticos.

Para Moody's, los países con niveles medianos o elevados de susceptibilidad a este tipo de eventos de riesgo político incluyen a Venezuela y Argentina. Por otro lado, ve un riesgo político comparativamente más moderado en Brasil, Colombia, Perú, México y Chile.

Para nuestro país la agencia ve riesgos "muy bajos" en las elecciones para el congreso y presidenciales, y destaca que "a pesar de las diferencias políticas fundamentales en algunas áreas entre el gobierno y la oposición, pensamos que existe un fuerte consenso entre los partidos políticos sobre la importancia de preservar políticas macroeconómicas estables y predecibles".

Proyecta en ese sentido que este consenso se mantendrá tras las elecciones "como una característica estructural del perfil crediticio de Chile".

En el caso de Brasil, el país más importante de la región en materia económica aparece, con una proyección de riesgo moderado pese a el polémico mandato de Michelle Temer y el caso de corrupción de Odebrecht, que comenzó en aquel país y que se diseminó por la región, lo que para Moody's "demuestra las debilidades institucionales presentes en algunos países. Como resultado de dicho escándalo generalizado, varios proyectos de infraestructura han sido cancelados o demorados, afectando adversamente no sólo a las entidades directamente involucradas, sino también a las condiciones económicas generales".

Para Venezuela, en cambio, ve al paciente más crítico de la sala. Señala que "el impacto crediticio del riesgo político es el más obvio y está conduciendo a una muy alta probabilidad de incumplimiento por parte del soberano y de la empresa petrolera estatal PDVSA". Esto en el marco de la intensificación de la crisis social y económica que vive el país, que vive violentas protestas, fugas de capital y la destrucción de la capacidad productiva.

En Argentina, en tanto, la agencia cree que las elecciones legislativas de octubre "aún presentan algunos riesgos" y determinarán el liderazgo del presidente Mauricio Macri, ya que determinarán "si se mantendrá el constante progreso de reformas para combatir la inflación y estimular un crecimiento sostenido", sentencia Moody's.

<https://www.marsh.com/cl/es/campaigns/mapa-riesgo-politico-2018.html>

MAPA DE RIESGO POLÍTICO 2018: Tensiones y Turbulencia en el camino.

En 2017, el panorama de riesgo político global fue turbulento y es probable que lo siga siendo en los próximos 12 meses. El Mapa de Riesgo Político de Marsh 2018, basado en los hallazgos de BMI Research, destaca los cambios durante los últimos 12 meses y explora el futuro de estos riesgos y de nuevas preocupaciones.

Al mismo tiempo, continúa el riesgo de un mayor proteccionismo del comercio mundial. BMI Research predice que los gigantes comerciales, como Estados Unidos, buscarán nuevas restricciones en 2018, luego de una breve disminución en la implementación de dichas medidas en 2017. Por otro lado, la amenaza del terrorismo sigue siendo una preocupación, evidenciada por los ataques en Europa, África, Asia y en otros lugares en 2017.

En lo correspondiente a nuestra región, este es el análisis de los principales desarrollos que probablemente afectarán el panorama de riesgo político a lo largo de 2018.

LATINOAMÉRICA

Varios países de Latinoamérica, incluidos Brasil, Colombia, México, Paraguay y Venezuela, celebrarán elecciones presidenciales y legislativas en 2018. La incertidumbre hizo que BMI Research aumentara su estimación del riesgo político en cada uno de esos países, como se describe en el resumen de riesgo político a corto plazo (STPR, por sus siglas en inglés), en el que los puntajes más bajos representan una disminución de la estabilidad. Venezuela ha experimentado continuos disturbios a lo largo de 2017 como resultado de una crisis económica, que ha seguido pesando sobre su STPRI, ahora en 30.6. Surinam sufrió la mayor caída en el puntaje de STPRI en la región, cayendo de 52.9 a 46.5, como resultado de la crisis económica y el juicio en curso contra el presidente Desi Bouterse.



CONSIDERACIONES DE GESTIÓN DE RIESGO

Las organizaciones multinacionales enfrentan un entorno de riesgo político complejo y en constante cambio. La inestabilidad social y las acciones adversas del gobierno se encuentran entre los ejemplos más comunes de riesgos políticos que

enfrentan las organizaciones multinacionales cuando comercian o invierten en países extranjeros.

¿Significa esto que las empresas deberían renunciar a las oportunidades si se encuentran en áreas potencialmente inestables? No necesariamente. Si bien los riesgos políticos generalmente no son directamente controlables, en muchos casos pueden mitigarse a través del seguro de crédito y riesgo político, lo que brinda una mayor confianza en los beneficios de la oportunidad.

Históricamente, las organizaciones multinacionales han comprado seguros contra la violencia política y/o terrorismo porque las tasas eran típicamente más bajas que las del seguro de riesgo político. Pero las empresas deben tener en cuenta que esta estrategia tiene el potencial de dejar brechas significativas. Si se trata de una política de seguro de violencia política o de terrorismo que responde a un reclamo, a menudo depende de cómo los aseguradores y los gobiernos ven los eventos específicos. En algunos casos, las aseguradoras de terrorismo y violencia política han negado la cobertura, alegando que un evento en particular debería estar cubierto por el otro tipo de política. Alternativamente, el seguro de riesgo político puede ayudar a cerrar brechas al incluir cobertura para ambos peligros, evitando potencialmente tales disputas.

Los contratos comerciales para el suministro de bienes y servicios con entidades gubernamentales o privadas en países emergentes a menudo están expuestos a una serie de riesgos políticos subyacentes. El aumento del proteccionismo global, la restricción de pagos en divisas a empresas extranjeras y la imposición de embargos y sanciones comerciales son cuestiones recurrentes en países donde los gobiernos intentan imponer objetivos de política exterior, influir en la opinión pública nacional o gestionar problemas económicos. Además, las empresas pueden verse enfrentadas a restricciones de límites internas de contraparte que les impiden competir de manera efectiva en los mercados objetivos. Los contratos pueden ser cubiertos por plazos de hasta tres a siete años o, si un comprador tiene un estado soberano, más de 10 años.

ACERCA DEL MAPA DE RIESGO POLÍTICO 2018

Basándose en los datos y la visión de BMI Research, una fuente líder de análisis independientes de riesgos políticos, macroeconómicos, financieros e industriales, el Mapa de Riesgo Político de Marsh 2018 presenta una visión global de los problemas que enfrentan las organizaciones multinacionales y los inversores. Este mapa interactivo califica a los países sobre la base de la estabilidad política y económica, dando una idea de dónde es más probable que surjan los riesgos y qué temas hay que tener en cuenta en cada país.

Según el método de BMI Research, el puntaje de un país se clasifica entre 100: cuanto mayor sea el índice, menor será el riesgo político. Este informe considera los cambios en el índice de riesgo político a corto plazo (STPRI), una medida que

toma en cuenta la capacidad del gobierno para proponer e implementar políticas, estabilidad social, amenazas inmediatas a la capacidad del gobierno para gobernar, los riesgos de un golpe, y más.

Para obtener más información sobre la investigación de BMI, visite su sitio web: bmiresearch.com.

Anexo 2.

<http://www.latercera.com/negocios/noticia/fitch-mantiene-clasificacion-riesgo-chile-ve-perspectiva-estable/77805/>

Fitch mantiene clasificación de riesgo para Chile y ve perspectiva estable

Autor: **La Tercera**

VIE 23 FEB 2018 | 04:51 PM



Santiago, capital de la Región Metropolitana. Foto: Andrés Pérez

La agencia sostuvo que la mejora en el precio del cobre y el mayor crecimiento

económico debieran conducir a reducir el ritmo de aumento de la deuda pública.

La agencia de calificación de riesgo Fitch mantuvo la nota para Chile en A con perspectiva estable en medio de mejores expectativas para el precio del cobre y el crecimiento económico.

En su informe Fitch sostuvo que la calificación del país cuenta con el respaldo de un marco macroeconómico creíble centrado en un régimen de metas de inflación, tipo de cambio flexible y un balance soberano relativamente sólido.

PUBLICIDAD

[inRead](#) invented by Teads

“Las medidas de la deuda pública siguen siendo favorables en comparación con sus pares, y deberían subir más lentamente en medio de la recuperación de los precios del cobre y el crecimiento, después de un aumento constante en la última década”, añadió.

Más sobre [Economía](#)

Asimismo destacó que estas fortalezas contrarrestan el bajo PIB per cápita y la alta dependencia de las materias primas en relación con sus pares.

Fitch proyecta que la mejora del contexto externo impulsará una recuperación del crecimiento, con una expansión en torno a 3% en el periodo 2018-2019.

La agencia sostuvo que el cambio de gobierno en marzo podría reforzar aún más la confianza, pero advirtió que aún no está claro el potencial para el crecimiento.

<https://www.datosmacro.com/ratings/chile>

Expansión / Datosmacro.com

ORBYT. Ediciones ▾

PAIS | IPC | PRIMA DE RIESGO | BONDS | RATINGS | DEUDA | DEFICIT | PIB | HIPOTECAS | TIPOS | SALARIO SME | SFA | BOLSAS | DIVISAS | MATERIAS PRIMAS

HUAWEI P20
PIE INICIAL \$0

+ \$14.000 MENSUALES POR 12 MESES ADICIONALES A TU PLAN
CONTRATANDO PLAN PREMIUM BLACK

Claro

Rating: Calificación de la deuda de los países

Rating: Calificación de la deuda de Chile

¿Quieres que lo envíemos a tu correo?

COMPARAR PAISES

Niger

Kirgistan

Comparar

Rating: Calificación de la deuda de Catar

Rating: Calificación de la deuda de China

Moody's S&P Fitch

Rating Moody's Chile

Rating Largo plazo				Rating Corto plazo			
Moneda extranjera		Moneda local		Moneda extranjera		Moneda local	
Fecha	Rating (perspectiva)	Fecha	Rating	Fecha	Rating	Fecha	Rating
2017-05-24	Aa3 (Negativa)						
2016-07-11	Aa3 (Estable)						
2013-10-29	Aa3 (Estable)						
2010-06-16	Aa3 (Estable)						
2009-03-23	A1 (Positiva)						
2009-11-20	(En revisión)						
2008-07-07	A2 (Estable)	2017-05-24	Aa3				
2008-03-21	(En revisión)	2016-07-11	Aa3				
2008-02-14	(Positiva)	2013-10-29	Aa3				
2003-11-15	(Estable)	2010-06-16	Aa3				
1995-05-29	Baa1	2002-11-08	A1				
1994-02-17	Baa2	1999-07-29	A1				

Moody's: Rating Largo plazo

MULTIPLICA LOS DETALLES PARA MAMA

ÚLTIMOS DATOS PUBLICADOS

- La tasa de paro en abril de 2018 fue del 6,8% en Irlanda
- Las ventas al por menor se aceleran en Rumania

<http://www.pulso.cl/economia-dinero/fmi-aumenta-proyeccion-crecimiento-chile-2018-se-alinea-hacienda/>

Economía & Dinero

FMI aumenta proyección de crecimiento para Chile en 2018 y se alinea con Hacienda

PULSO 25/01/2018

El Fondo contempla un crecimiento de 3% para nuestro país durante este año, mientras que para 2019 estima una proyección de 3,2%.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) entregó este jueves sus perspectivas económicas actualizadas para América Latina y el Caribe proyectando una recuperación generalizada para la región.

“Las tendencias recientes de la economía mundial y de los mercados financieros son buenas noticias para América Latina. El crecimiento mundial y el comercio internacional están cobrando ímpetu y, según nuestras previsiones, ese auge continuará en 2018. El aumento de los precios de las materias primas también ha colaborado con el repunte de la región”, dice el estudio.

Respecto a Chile, el Fondo contempla un crecimiento de 3% en 2018, cifra bastante más optimista **a la proyectada en octubre que fue de 2,5%**, esta estaba en el piso del rango de entre 2,5% y 3,5% del Banco Central y por debajo del 3% que proyecta el ministerio de Hacienda.

Además, Alejandro Werner, director del departamento del hemisferio occidental de la entidad, afirmó sobre el país: “La reducción de la incertidumbre asociada al proceso electoral va a ayudar a la inversión y la confianza en 2018”.

Con este último informe el FMI se alinea con el crecimiento que ve Hacienda para este año, además la entidad estima un crecimiento de 3,2% para 2019.

“Tras un lento arranque en 2017, el crecimiento repuntó en el segundo semestre del año y ese ímpetu continuaría en 2018. El alza de los precios del cobre y un mayor nivel de confianza entre las empresas —sobre todo tras la resolución de la incertidumbre política que rodeó las elecciones presidenciales del año pasado— han apuntalado el crecimiento”, explica la Fondo.

Anexo 3

<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/172-autorizacion-sanitaria-para-locales-de-alimentos>

Autorización sanitaria para locales de alimentos

Información proporcionada por Autoridad Sanitaria (instituciones/AO998)
Actualizado al 1 de septiembre, 2015

1. Descripción

Permite el funcionamiento de todas las instalaciones que producen, elaboran, preservan, envasan, almacenan, distribuyen y/o expenden alimentos o aditivos alimentarios.

La Secretaría Regional Ministerial (SEREMI) de salud puede fiscalizar el cumplimiento de la legislación, inspeccionando el establecimiento en los días posteriores al ingreso de la solicitud.

Al momento de presentar la solicitud de autorización, el local debe estar completamente habilitado, en condiciones reglamentarias mínimas. El trámite se puede realizar durante todo el año.

2. ¿A quién está dirigido?

Empresas o personas naturales que deseen instalar establecimientos que produzcan, elaboren, preserven, envasen, almacenen, distribuyan y/o expendan alimentos o aditivos alimentarios, que cumplan los siguientes requisitos:

MARCO LEGAL

- Reglamento sanitario de los alimentos (D.S.977/96 (<http://www.leychile.cl/Navegar?idNorma=71271&buscar=Decreto+Supremo+977>), del MINSAL).

- Reglamento sobre condiciones sanita...
- Apego a la normativa sanitaria vigente en cuanto a sus instalaciones.
- Poseer la documentación exigida durante la visita de inspección o adjuntarla como documentos electrónicos o escaneados, en el proceso de ingreso de la solicitud.

3. ¿Qué necesito para hacer el trámite?

Dependiendo del tipo de instalación, se deben presentar los siguientes documentos:

- Zonificación municipal.
- Boletas de servicios, de agua potable y alcantarillado, otorgadas por la empresa sanitaria correspondiente o autorización sanitaria del servicio particular de agua potable y alcantarillado.
- Memorias técnicas de los procesos productivos.
- Memoria de control de disposición de residuos sólidos domésticos.
- Plano o croquis de las instalaciones en escalas 1:50 a 1:100.
- Croquis de los sistemas de eliminación de calor, olor y vapor.
- Listado de materias primas a utilizar.
- Sistema de control de calidad sanitaria.
- Listado de los alimentos que se elaborarán.

Para instalaciones en un centro comercial:

- Compromiso de la administración para el no cobro del uso de servicios higiénicos públicos.
 - Carta de autorización para uso exclusivo de los servicios higiénicos del personal manipulador de alimentos, los cuales no deberán estar a más de 75 metros de ellos.
- Para instalaciones en la vía pública (carros, módulos, casetas, kioscos, puestos de feria):

- Certificado de emplazamiento municipal, cuando corresponda.

- Carta de autorización para uso de servicios higiénicos a no más de 75 metros para el personal manipulador de alimentos, cuando corresponda.

4. ¿Cuál es el costo del trámite?

Los aranceles son actualizados anualmente cada 10 de enero. Los valores para el año 2014 son:

- Tope máximo a pagar puede ser \$611.700. El arancel se calcula en base al arancel de los "fines" o "actividades" que se realizan en una instalación, más el 0,5% de la declaración de capital presentado ante el Servicio de Impuestos Internos (SII).
- Los solicitantes que acrediten pertenecer a un programa social (certificación municipal de microempresa familiar u otros; o que tienen un puntaje igual o inferior a 11.500 puntos en la Ficha Protección Social) acceden a un arancel de \$1.000.

5. ¿Qué vigencia tiene?

Indefinida, mientras no se realicen modificaciones estructurales que ameriten una nueva solicitud de autorización, de acuerdo con lo definido en el reglamento sanitario de los alimentos.

6. ¿Cómo y dónde hago el trámite?

- Instrucciones Trámite en línea

devices En línea store En oficina

1 Haga clic en ir al trámite.

Escriba su RUT y clave, y haga clic en ingresar. Si no está registrado, cree una cuenta

(http://asdigital.minsal.cl/asdigital/usuario_nuevo.php).

2

3 Complete los datos requeridos, adjunte los documentos y haga clic en aceptar.

Cancele el valor del trámite, a través del sitio web de la Tesorería General de la República (<http://www.tesoreria.cl/web/index.jsp>). También puede acercarse a pagar

4

Importante: revise el estado de su solicitud en el mismo sistema.

- Instrucciones Trámite en Sucursal

- Instrucciones contacto telefónico

- Instrucciones trámite por Email

- Instrucciones trámite en el Consulado

En la caja de la SEREMI de salud correspondiente. (El sistema generará un comprobante de pago y de solicitud).

Como resultado del trámite, habrá solicitado la autorización, cuya respuesta estará sujeta a una resolución sanitaria y podrá conocerse en un plazo aproximado de 20 días hábiles. El documento será enviado por correo electrónico y también estará disponible en la página del postulante, en el registro del sistema.

5

Reúna los antecedentes mencionados en el campo documentos 1 requeridos.
Diríjase a Secretaría Regional Ministerial (SEREMI) de Salud (http://web.minsal.cl/?q=conozcanos_ubicacion_seremi) correspondiente a su comuna.

2

Explique el motivo de su visita: tramitar una autorización sanitaria para locales de alimentos.

3

4 Entregue los antecedentes requeridos.

Se emitirá un comprobante de solicitud y de pago, para que cancele. Puede pagar en la caja de la SEREMI de salud pertinente o a través del sitio web de la Tesorería General de la República.

5

Como resultado del trámite, habrá solicitado la autorización, cuya respuesta estará sujeta a una resolución sanitaria y podrá conocerse en un plazo máximo de 60 días después de entregar todos los antecedentes.

6

Anexo 4

Modelo de Negocio Canvas

<p>Socios Clave </p> <p>Proveedores de productos y servicios.</p> <p>Otros establecimientos no competidores (restaurantes del sector)</p>	<p>Actividades Clave </p> <p>Optimización del tiempo y espacio ofrecidos en cada servicio.</p> <p>Mantener Stock de insumos.</p> <p>Marketing y publicidad.</p> <p>Personal idóneo en constante evaluación.</p> <p>Higiene del lugar</p> <hr/> <p>Recursos Clave </p> <p>Personal especializado.</p> <p>Infraestructura adecuada.</p> <p>Implementación.</p> <p>Capital Humano.</p>	<p>Propuesta de Valor </p> <p>Entregar una pausa en la rutina diaria y ofrecer un descanso reponedor, en un lugar cercano, acogedor, cómodo, con servicios integrales de Siestas, Masajes y Cafetería, destacando la calidad de servicio siendo una alternativa en la prevención y control del estrés y contribuir en la productividad laboral.</p>	<p>Relación con Clientes </p> <p>Encuestas de valoración de los servicios a clientes.</p> <p>Redes sociales.</p> <p>Mail.</p> <hr/> <p>Canales </p> <p>Página Web.</p> <p>Redes sociales.</p> <p>Google.</p> <p>Correo electrónico.</p> <p>Reserva de horas via teléfono o Internet</p>	<p>Segmentos De Clientes </p> <p>Personas laboralmente activas que su lugar de trabajo se encuentre entre el Barrio el Golf y Suecia, de ambos sexos, de edades entre 25 y 55 años.</p> <p>Universo de clientes: 60.301 clientes.</p>
<p>Estructura De Costos </p> <p>Remuneraciones del personal.</p> <p>Arriendo infraestructura.</p> <p>Marketing y publicidad.</p> <p>Gastos de administración.</p> <p>Insumos.</p> <p>Gastos básicos.</p> <p>Investigación.</p>		<p>Fuente De Ingresos </p> <p>Formas de pago: efectivo, transferencias bancarias, tarjetas de crédito, cheques, pagos on line, cupones descuento.</p> <p>Fijación de precios: precio unitario servicio o producto, por tipo de programa, descuento cliente frecuente.</p>		

Fuente: Elaboración Propia

Canvas

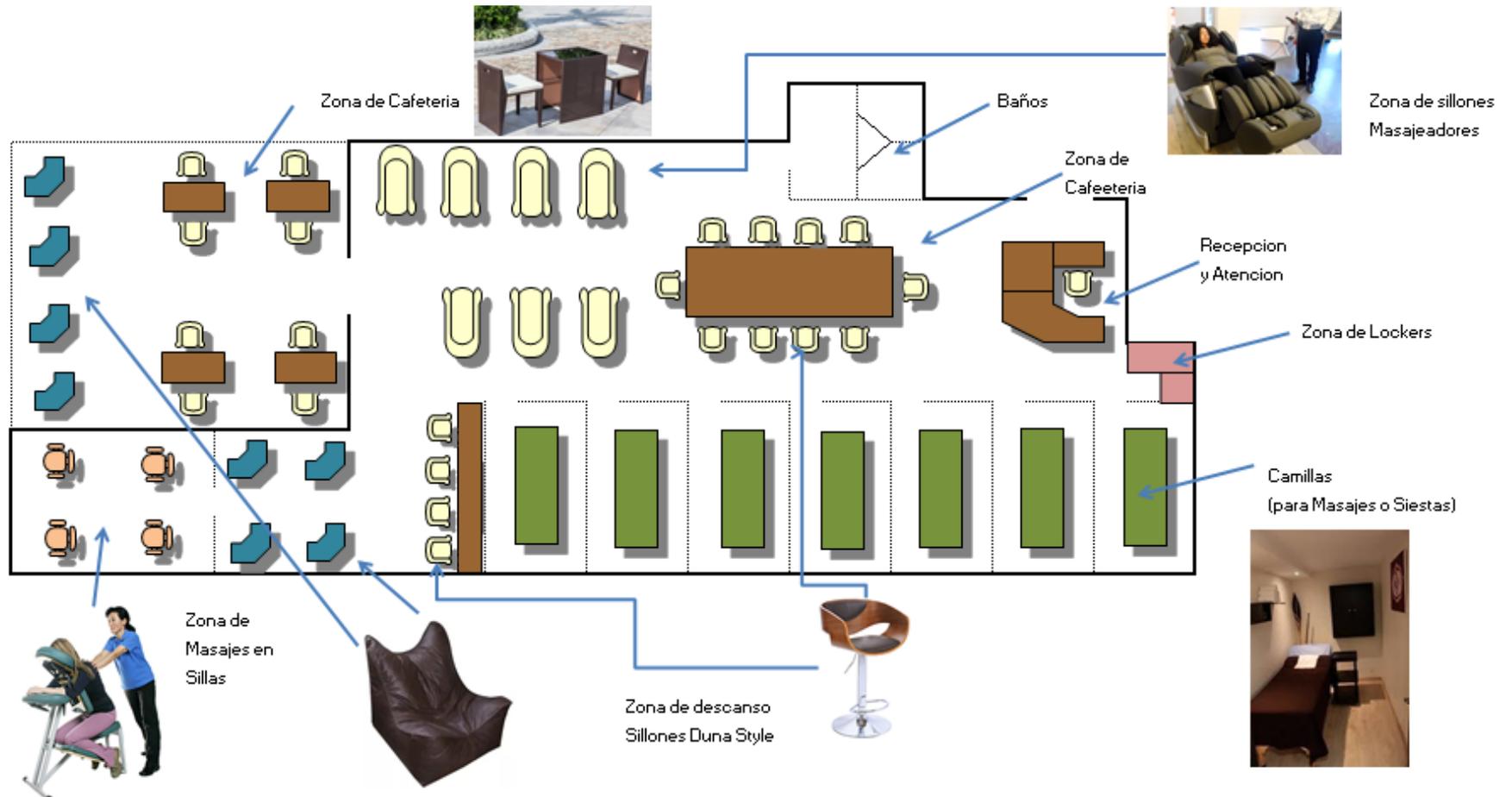
Anexo 5

Recurso	V valorado	R raro	I inimitable	O organización	Resultado
Personal especializado	✓	✗	✗	✗	Igualdad competitiva
Mix productos y servicios	✓	✓	✗	✓	Ventaja competitiva por explotar
Imagen corporativa	✓	✗	✓	✓	Ventaja competitiva por explotar
Ubicación	✓	✓	✓	✓	Ventaja Competitiva Sostenible
Diseño y ambientación	✓	✓	✓	✓	Ventaja Competitiva Sostenible

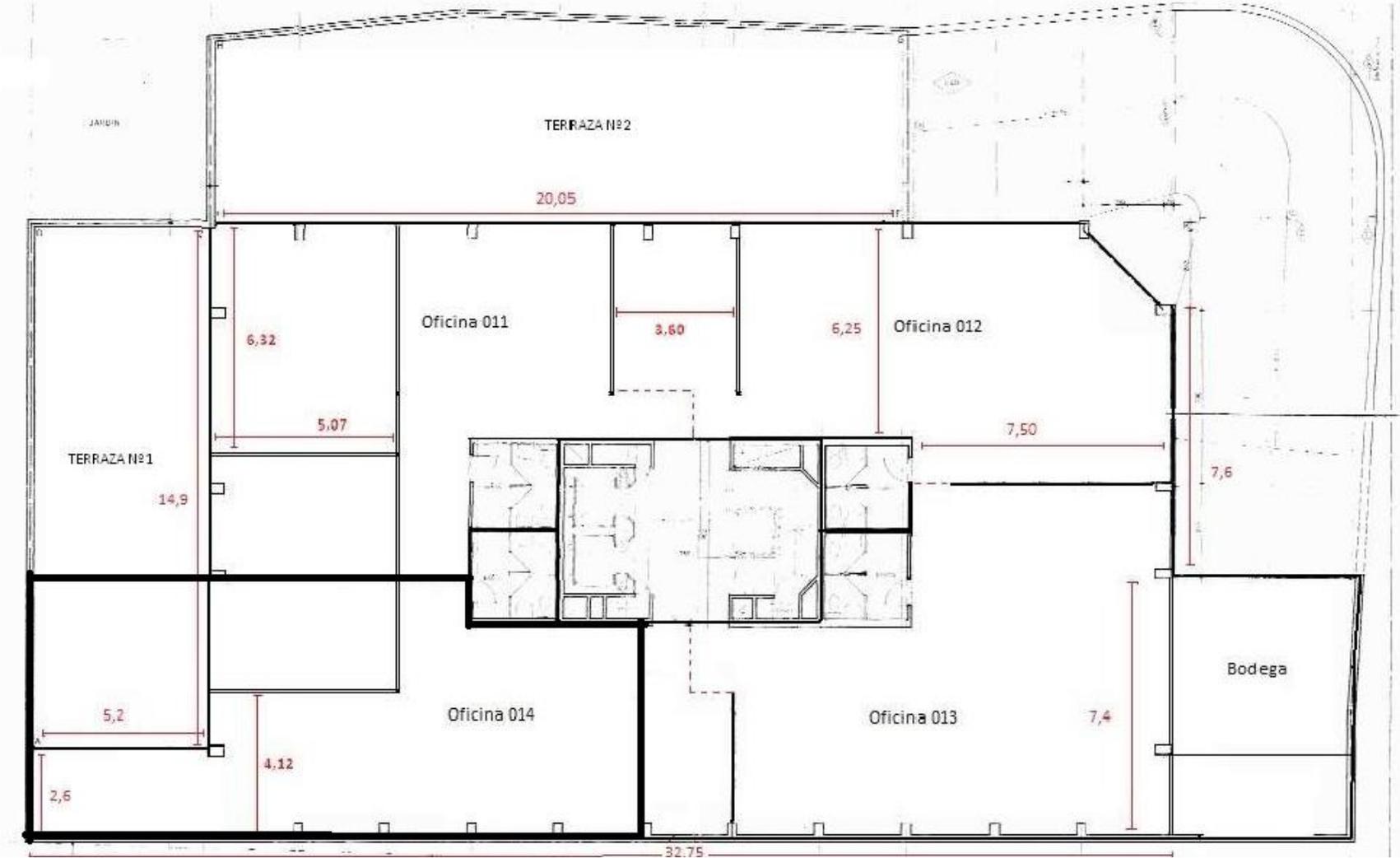
Fuente: Elaboración Propia

Análisis Vrio.

Anexo 6.a



Anexo 6.b



Anexo 7

<http://www.plataformaurbana.cl/archive/2010/11/26/poblacion-flotante-de-barrios-el-golf-y-el-bosque-crecera-un-20-en-tres-anos/>

Estás en [Plataforma Urbana](#) » [Ciudad en la Prensa](#) » **Población flotante de barrios El Golf y El Bosque crecerá un 20% en tres años**

26 de November, 2010

Población flotante de barrios El Golf y El Bosque crecerá un 20% en tres años

Fuente:



Según el estudio de la consultora Global Property Solutions, la gente que trabaja en el sector supera en ocho veces la que habita allí.

por Carlos Palacios
(La Tercera – 26/11/2010)

Cada día, cerca de 100.000 personas llegan a trabajar al sector conocido como Sanhattan. Ahí se concentra la mayoría de los edificios de oficinas de Las Condes y la población flotante representa ocho veces la que habita en ese lugar. Según un estudio realizado por la consultora Global Property Solutions (GPS), la cantidad de gente que trabaja en este barrio aumentaría un 20% en un período de tres años, debido a la construcción de nuevos edificios de oficinas.

Pedro Pablo Rivas, socio de GPS, explica que esta población flotante pertenece a los estratos socioeconómicos altos. “La mayoría son personas de grupos ABC1 y C2, que ingresan al barrio entre 8 y 9 horas y se retiran entre 17.30 y 19 horas. Estos requieren de servicios cerca del trabajo”. Es por eso que el estudio, además, cuantifica la dotación de farmacias, bancos, cajeros, restaurantes, supermercados y minimarkets que hay en el sector para satisfacer esta demanda, asumiendo que las personas no se desplazan más de tres cuadras lejos de sus lugares de trabajo.

La estimación de la población flotante para 2013 se realizó tomando en cuenta todos los proyectos de edificios de oficinas y servicios que ingresarán hasta esa fecha, algunos de los cuales están en construcción. De hecho, el estudio consideró el impacto que generará la

inauguración antes de 2013 de las torres de oficinas 2 y 4 del Costanera Center que, a pesar de estar ubicadas en Providencia, su población flotante y los servicios que ofrecerán serán anexados al principal núcleo financiero de Las Condes.

El análisis distingue dentro de esta zona dos áreas o subcentros: El Bosque y El Golf. El primero concentra el 58% de la población flotante, es decir, 57.265 personas. A El Golf, en cambio, llegan diariamente 41.167 personas, que representan el 42%.

Lorena Tapia, gerente de desarrollo de GPS, explica que ambos subcentros también se pueden dividir en zona norte o sur. “Teniendo como eje a Av. Apoquindo, se observa que los edificios de oficinas se concentran claramente en la zona norte y, por lo tanto, el 77% de la población flotante también”, dice.

El alcalde de Las Condes, Francisco de la Maza, explica que el sector está preparado para recibir a esta cantidad de gente. “Desde el punto de vista urbano, hemos invertido en la infraestructura requerida para absorber a esta gente que trabaja en El Golf. Hay alternativas de comercio, trabajo, estudios, salud, educación y otros servicios, además de potenciarlo con nuevos proyectos culturales como el Centro Cívico y el paseo de esculturas La Pastora”, cuenta el alcalde.

Sin embargo, reconoce como un punto débil la seguridad del barrio. “Tenemos un 40% menos de carabineros que hace 10 años. Si en 1997 eran 500 uniformados, hoy son solo 300, y en realidad necesitaríamos 700 policías para la cantidad de gente que transita por la comuna”, agrega De la Maza.

Nuevos polos de desarrollo

Aunque considerablemente menor que en El Bosque y El Golf, la población flotante del subcentro de oficinas de Apoquindo Oriente se ha visto potenciada con la extensión de la Línea 1 del Metro, que en 2010 contó con tres estaciones más: Manquehue, Hernando de Magallanes y Los Dominicos. Actualmente, 16.254 personas llegan allí diariamente para trabajar y se espera que esta cifra aumente un 35% en 2013.

“La línea del Metro siempre ha mantenido un nivel de demanda alto. Hay empresas que descartan instalarse en un lugar si no está bien conectado con el tren subterráneo, y el transporte público es una variable importante al momento de instalar una oficina”, explica Rivas. Sin embargo, en este subcentro no se produce una gran diferencia entre el sector sur o norte de Av. Apoquindo, como sí ocurre en El Bosque y El Golf, donde, por ejemplo, hay un 100% más de farmacias en la parte norte que en la sur.

El área que rodea al Parque Araucano también aumentará su población en tránsito en los próximos años, en un 37%. Sobre todo, por la consolidación de Nueva Las Condes. Según Tapia, “ahí existen 11 edificios clase A, que son inteligentes y cuentan con la última tecnología, además de cumplir con altos estándares de calidad y seguridad. Dentro de tres años se incorporarán cuatro nuevos edificios de este tipo”.

El alcalde de Las Condes explica que varios de los proyectos que se están desarrollando en ese barrio apuntan a satisfacer las necesidades de ese núcleo de oficinas. “En calle Presidente Riesco, entre Alonso de Córdova y Manquehue, se construyen 500 estacionamientos subterráneos, con una inversión privada de US\$ 6 millones, que estarán listos a fines de 2011”, explica De la Maza.

Finalmente, el estudio revela que reuniendo los cuatro subcentros, Las Condes tendrá una población flotante de 200 mil personas en 2013.

Resultados Encuesta

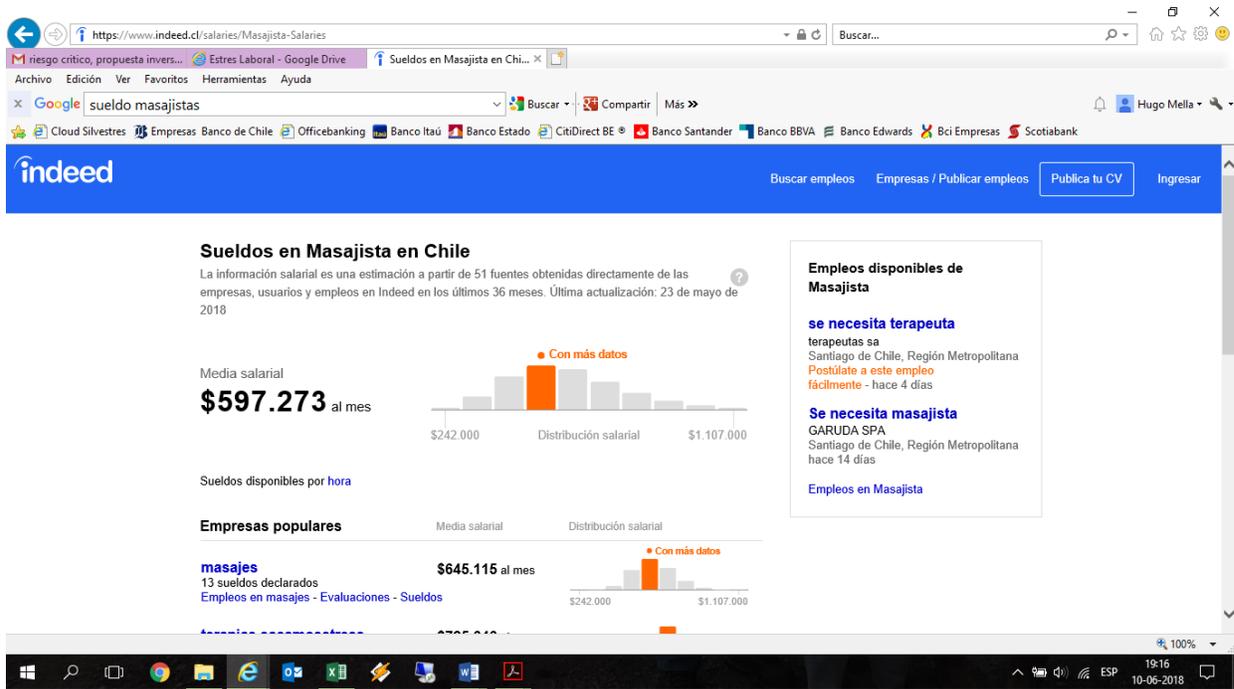
	Lyon	P.Valdivia	Luis T. Ojeda	Total
Cantidad Encuestados	11	31	37	79
Sexo				
Hombre	2 18,2 %	18 58, 1%	24 64,9 %	44 55, 7%
Mujer	9 81,8 %	13 41, 9%	13 35,1 %	35 44, 3%
Su lugar de trabajo es				
Providencia	8 72,7 %	24 77, 4%	32 86,5 %	64 81, 0%
Las Condes	3 27,3 %	7 22, 6%	5 13,5 %	15 19, 0%
Conoce o ha oído el concepto de "siestario"				
Si	1 9,1 %	11 35, 5%	8 21,6 %	20 25, 3%
No	10 90,9 %	20 64, 5%	29 78,4 %	59 74, 7%
Ha usado alguna vez este servicio				
Si	0,0 %	1 3,2 %	0,0 %	1 1,3 %
No	11 100, 0%	30 96, 8%	37 100, 0%	78 98, 7%
Tomaría una siesta y/o masaje dentro de su horario laboral en un lugar acondicionado para esto y cercano a su trabajo				
Si	10 90,9 %	21 67, 7%	26 70,3 %	57 72, 2%
No	1 9,1 %	10 32, 3%	11 29,7 %	22 27, 8%
Cree usted que esta actividad mejore su vida diaria				

Si	10	90,9 %	29	93, 5%	32	86,5 %	71	89, 9%
No	1	9,1 %	2	6,5 %	5	13,5 %	8	10, 1%
Hasta que monto tendría disposición a pagar por una sesión de siesta de 30 minutos								
\$ 0		0,0 %		3,2 %		10,8 %		6,3 %
\$ 6.000	7	63,6 %	24	77, 4%	21	56,8 %	52	65, 8%
\$ 7.000	3	27,3 %	6	19, 4%	4	10,8 %	13	16, 5%
\$ 8.000		0,0 %		0,0 %	4	10,8 %	4	5,1 %
\$ 9.000	1	9,1 %		0,0 %	4	10,8 %	5	6,3 %
Hasta que monto tendría disposición a pagar por una sesión de masajes de 30 minutos								
\$ 0		0,0 %		9,7 %		8,1 %		7,6 %
\$ 12.000	7	63,6 %	23	74, 2%	26	70,3 %	56	70, 9%
\$ 15.000	4	36,4 %	5	16, 1%	7	18,9 %	16	20, 3%
\$ 17.000		0,0 %		0,0 %	1	2,7 %	1	1,3 %
\$ 20.000		0,0 %		0,0 %		0,0 %	0	0,0 %
Hasta que monto tendría disposición a pagar por un plan mensual de siestas y/o masajes								
\$ 0	3	27,3 %	13	41, 9%	6	16,2 %	22	27, 8%
\$ 20.000	7	63,6 %	12	38, 7%	14	37,8 %	33	41, 8%
\$ 30.000		0,0 %	4	12, 9%	9	24,3 %	13	16, 5%
\$ 40.000	1	9,1 %	2	6,5 %	4	10,8 %	7	8,9 %
\$ 50.000		0,0 %		0,0 %	1	2,7 %	1	1,3 %
\$ 60.000		0,0 %		0,0 %	1	2,7 %	1	1,3 %
\$ 70.000		0,0 %		0,0 %	2	5,4 %	2	2,5 %

Sugerencias o Complementos	Lyon	P.Valdivia	Luis T. Ojeda	Total
Cafetería (te, café, hierbas)	10	11	6	27
Música Relajante	1	7	9	17
Jugo (natural), Bebida	2	4	5	11
Comida	6	2		8
Aromaterapia		3	4	7
Estacionamiento		4	1	5
Pastelería	3			3
Meditación, yoga	1		1	2
Promociones (masaje + siesta)	2			2
Cerveza, Vino			2	2
Masaje jacuzzi	1			1
Marihuana		1		1
espacio fumadores		1		1
Ducha			1	1
Wifi			1	1
camarín			1	1

Anexo 10

Sueldo de Mercado Masoterapeutas



Sueldos Promedios Masoterapeutas

<i>Sueldo Fijo Bruto</i>					
	350.000	360.500	371.315	382.454	393.928
<i>N° Trabajadores</i>	4	5	6	7	7
<i>Bono Masaje Camilla Anual</i>	5.764.500	8.176.140	9.624.485	11.152.372	12.763.270
<i>Bono Masaje Silla Anual</i>	6.588.000	9.344.160	10.999.411	12.745.568	14.586.594
<i>Total Bonos</i>	12.352.500	17.520.300	20.623.896	23.897.939	27.349.864
<i>Bono por Trabajador Anual</i>	3.088.125	3.504.060	3.437.316	3.413.991	3.907.123
<i>Bono por Trabajador Mensual</i>	280.739	292.005	286.443	284.499	325.594
<i>Sueldo Bruto Promedio Fijo + Variable</i>	630.739	652.505	657.758	666.954	719.522

Anexo

Análisis Foda:

Fortalezas:

- Mix de productos y servicios que se ponen a disposición del cliente
- Estacionamiento de bicicletas
- Cercanía al metro
- Ubicado en núcleo empresarial y además rodeado de restaurantes

Oportunidades:

- Escasa oferta de servicios de siesta en el sector.
- Crear un nuevo concepto de consumo
- La vida de las personas cada día más estresada, generando una necesidad.
- Las personas buscan más intensamente nuevas experiencias
- Industria no desarrollada, por lo que el potencial de crecimiento es alto.

Debilidades:

- No tener la experiencia necesaria para el rubro, ya que no está explotado.

Amenazas:

- Idea fácil de imitar
- Bajas barreras de ingreso a la industria
- Estrategia agresiva por parte de competencia directa e indirecta



MUNDO MASAJE
2-2697-2337



Desde el 2002
Lideres en Productos para Masaje
Las Mejores Garantías del Mercado

[INICIO](#) [PRODUCTOS](#) [SALAS DE VENTAS](#) [COMPRE EN INTERNET](#) [CURSOS](#) [QUIENES SOMOS](#) [CONTACTO](#)



¿Ayuda con Webpay?



ATHENA SPA




Ampliar Más



Precio: \$ 739.000 c/IVA
Precio: \$ 628.000 c/IVA
Colores: Consúltenos



¿Ayuda con Webpay?

Imprimir esta Pagina

CATEGORIAS DE PRODUCTOS

- ◉ Camillas y Sillas Portátiles
- ◉ Camillas Estacionarias
- ◉ Aceites y Cremas
- ◉ Piedras para Masaje
- ◉ Aromaterapia
- ◉ Accesorios e Insumos
- ◉ Productos para Yoga
- ◉ Almohadas Especiales

Resumen:

Lujosa camilla con control eléctrico para ajuste de altura, la "Athena Spa" es la mejor elección en camillas lujosas; cuenta con un cabezal regulable ergonómico, soporte de brazos tipo péndulo, esquinas redondeadas y ruedas que facilitan su desplazamiento.

Además de una firme estructura de acero, tapiz extra suave de material PU ecológico, este modelo es sin duda, una excelente elección para centros estéticos, consultas y masajistas particulares que deseen invertir en lo mejor para sus clientes.

CARACTERISTICAS:

Largo: 184 cm.

Ancho: 76 cm.

Rango de Altura: Ajuste de 53 cm. a 99 cm.

Relleno: 7,6 cm. con sistema de capas múltiples de espuma de alta densidad y calidad (Espumas ecológicas, libres de CFC y no combustibles).

Estructura: Acero Super Resistente.

Tapiz: Skin Touch súper confortable de poliuretano (PU), ecológico, libre de CFC.

Accesorios: Cabezal regulable ergonómico extra suave, soporte de brazos tipo péndulo.

Otros: Esquinas redondeadas para mayor comodidad, control eléctrico de pedal para ajuste de altura y ruedas.

Certificación de Calidad: Marca CE (sello de la Unión Europea por cumplir requerimientos de seguridad, salud y medio ambiente).

GARANTÍA: 5 AÑOS (Camilla Athena Spa), 2 AÑOS (partes y piezas eléctricas)

Mundo Masaje - Fono: 697-2337 - Agustinas 972, Local 310 - Santiago Centro - Chile - Email: contacto@mundomasaje.cl

Mundo Masaje 2007. Todos los derechos reservados.



- INICIO
- PRODUCTOS
- SALAS DE VENTAS
- CURSOS
- QUIENES SOMOS
- CONTACTO



SILLÓN MASAJEADOR D-9000
\$ 1.690.000

Sillón masajeador para una experiencia completa. Cuenta con un masajeador de columna profunda y más de 50 Air Bags para generar masajes en todo el cuerpo.

ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

Especificaciones.

- Rollos de Espalda, Rollos de Pecho, 50 Air Bags, Vibradores y Puntos de Calor
- Masajes de cuerpo completo: Hombros, Cuello, Lumbos, Piernas, Brazos y Pies
- Función Zero Gravity para aliviar la tensión desde cabeza a pies.
- Control remoto para manejar los diferentes Funciones y posiciones.
- 9 Programas de masajes automáticos predefinidos para experiencias completas y únicas: Genet, Relax, Terapia, Vigoreo, Demo, Suave, Tailandés y Clásico.
- Programa manual para definir entre diferentes tipos de masajes: Kneading, Kneading & Tapping, Tapping, Shiatsu, Clapping, Rolling
- Control de intensidad y fuerza de masajes.
- Función especial 3D con 10 intensidades para diferentes potencias de masajes.
- Peluche integrado para complementar la experiencia con música a elección.
- Ruedas integradas para trasladar el sillón.

• Beneficios del Sillón de Masajes: Disminución de stress, relajo, disminuye el dolor de espalda, mejora la circulación sanguínea, baja la presión sanguínea, disminuye los dolores de cabeza por tensión, mejora la postura del cuerpo, elongación, mejora en movilidad física.

- Instalado Gratis en Santiago. Asistencia telefónica para Programas. Incluye Manual de Instalado y Uso.
- Garantía de 1 año.
- Servicio Técnico Profesional Divano.

Agregar al Carro



2-2697-2337

Desde el 2002
Líderes en Productos para Masaje
Las Mejores Garantías del Mercado

Buscar:



INICIO PRODUCTOS SALAS DE VENTAS COMPRE EN INTERNET CURSOS QUIENES SOMOS CONTACTO



ALEXANDRIA



Ampliar Foto



Precio: ~~€ 170.000 c/IVA~~
Precio: \$152.000 c/IVA
Colores: Consúltelos

CATEGORIAS DE PRODUCTOS

- Carrifles y Sillas Portátiles
- Carrifles tabacocoronas
- Aceites y Cremas
- Píndoles para Masaje
- Aromaterapia
- Accesorios e Insumos
- Productos para Yoga
- Almohadas especiales

2 AÑOS DE GARANTÍA

Oferta incluye 1 Curso Gratis de Masaje en Silla.

Producto Incluye: Silla, Funda, Cabezal Regulable y Almohadilla.

CARACTERISTICAS:

Peso: 8,2 kg.

Relleno: 5 cm. con sistema doble de capas múltiples de espuma de alta densidad y calidad (Espumas ecológicas, libres de CFC y no combustibles).

Resistencia en Trabajo: 225 kgs.

Estructura: Aluminio grado aviación.

Tapiz: PVC súper confortable, tipo ecológico.

Accesorios: Funda extra resistente con bolsillo, cabezal regulable extra suave y almohadilla para esternón.

Certificación de Calidad: Marca CE (sello de la Unión Europea por cumplir requerimientos de seguridad, salud y medio ambiente).

GARANTÍA: 2 AÑOS

Resumen:

La grandiosa silla ergonómica para masaje "Alexandria" lujosa, más grande que otras sillas y de diseño curvilíneo en su estructura de aluminio grado aviación, liviana (8,2 kgs.) y la de mayor resistencia del mercado, plegable, además de los accesorios es en pocas palabras: práctica, cómoda y fácil de transportar.

Esta silla cuenta con un gran rango de ajustes para mayor comodidad según la estatura de cada persona. Incluye además, una funda de cordura y almohadilla para esternón.

Cotización Arriendo oficina

Hola Hugo: Buenos días.!!

Junto con saludarlos y conforme a lo conversado en la tarde de ayer con motivo de la visita a la oficina de calle Jose Antonio Soffia 2747, te informo las medidas de las oficinas.

-oficina 011	115,6 mt2
-oficina 012.....	106,5 mt2
-oficina 013.....	154,2 mt2
-oficina 014.....	119,7 mt2

Total: 496 mt2

Tiene 8 baños dobles, áreas de trabajo, 2 terrazas, 2 salas de reuniones, recepciones.

Respecto al plano solicitado, me lo estarían enviando entre hoy y mañana.

El valor del mt2 está a UF 0.40

Estacionamientos: UF 3.5c/u.

De ante mano, muchas gracias.



Helmut Bargsted H.

Lambertini & Maldonado - Gestión Inmobiliaria Ltda.

Av. Providencia 2653, Of. 908, Edificio Forum, Providencia

Fonos: (+56) 222331390 / 223354025 / 223334420 / 223352108

Celular (+56) 9 73797573

hb@lambertinimaldonado.cl | www.lambertinimaldonado.cl

ANWO

Aire Acondicionado Anwo Inverter 24.000 Btu Eco

COD: 112031



\$589.990

~~\$825.990~~

-\$236.000

La nueva tendencia en climatización es el aire acondicionado ecológico. Este equipo **Anwo** 24.000 es de máxima eficiencia, lo que se traduce en ahorro energético de hasta el 70% de los normales aire, tanto porque reduce el consumo de electricidad, como porque utiliza energía renovable y **reduce las emisiones de CO2**. Consulta sus funcionalidades y págalo en **12 cuotas sin interés** con cualquier tarjeta de crédito.



24000Btu



50m²



AIRE FRIO

En Stock: 9 Artículos

Cantidad

Agregar al carro





- [Descripción](#)
- [Ficha Técnica](#)
- [Documentos](#)

- 4 funciones en uno enfría, calefacciona, deshumidifica y ventila.
- Termostato digital programable.
- Mayor rapidez de enfriamiento.
- Uso eficiente de la potencia.
- Menor consumo de la energía (consume la mitad de la electricidad que un equipo convencional).
- Confort, la temperatura se mantiene estable sin cambios bruscos.
- Ahorro, menor consumo de energía, gracias a que el compresor regula su frecuencia de mantenimiento.
- Incluye unidad interior y exterior.
- Control remoto inalámbrico.
- Función dormir programable.
- Refrigerante ecológico R-410.
- Incluye kit de tubería de 4 metros.
- 3 meses de garantía para productos sin instalación.

Los equipos inverter permiten que el compresor, en lugar de parar, baje el régimen de funcionamiento, evitando continuos arranques y paradas del compresor, reduciendo así el consumo del sistema y manteniendo la temperatura real, con menos variaciones sobre la temperatura solicitada y a un menor nivel sonoro.

Descubre los beneficios del Aire Acondicionado



\$199.990

Precio Retail.

\$92.300

Precio ImportClub.

15 / 12

Comprados

125% Completado

ÚNETE A LA IMPORTACIÓN

Me gusta

Compartir



Desconectado

Piso bar 86x50x48 cm café Home Collection

MODELO: SD-2200 | SKU: 208700-6 | ★★★★★ 4.3 (3) [Compartir](#)



❗ Precio corresponde a tienda Sodimac Homecenter Cerrillos. El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

\$ 45.990 C/U

Acumulas: 306 CMR Puntos

Color: Café



Cantidad

1

Agregar al carro

[Agregar a mi lista](#)

Calcula el valor de tu cuota CMR
Costo Total Crédito: \$45.990
CAE: 0,00%

N° de cuotas

1

Valor cuotas

\$ 45.990

Disponibilidad y métodos de entrega



Nuevo - 2 vendidos

Mesón De Recepción Curvo + Cajonera Con Ruedas Y Cerradura

\$ 600.000

12 cuotas de \$ 50.000 sin interés



[Más información](#)

[Entrega a acordar con el vendedor](#)

La Granja, RM (Metropolitana)

[Consultar costos](#)

¡Último disponible!

Comprar



Nuevo

Locker Casillero 5 Cuerpo 15 Puerta Metálico Llave/ Fernapet

\$ 219.990

6 cuotas de \$ 36.665 sin interés



Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Santiago, RM (Metropolitana)
[Consultar costos](#)

Cantidad:

Comprar



Nuevo - 56 vendidos

Pouf Sillón Puff Sillón

\$ 49.990

12 cuotas de \$ 4.166 sin interés



Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Santiago, RM (Metropolitana)
[Consultar costos](#)

¡Último disponible!

Comprar

Compra Protegida, recibe el producto que esperas dentro de 15 días.



Nuevo

Parlante De Techo Novik Nws-6120 - Con Garantía

\$ 20.590

6 cuotas de \$ 3.432 sin interés



Más información

Envío gratis
Beneficio Mercado Puntos
Llega el martes 12 de junio.
[Modificar](#)

Cantidad:

Comprar

Compra Protegida, recibe el producto que esperas dentro de 15 días.



- Procesador Intel Core i5
- Windows 10 Pro
- Memoria RAM 4 GB
- Disco Duro 500 GB
- Pantalla HD de 15.6" pulgadas
- USB, HDMI
- Conexión WiFi

[Más información](#)

\$689.990

AÑADIR AL CARRITO

Envío y Vendido por Linio

Compara con otros vendedores

1 Nuevo desde \$729.990



Nuevo - 2 vendidos

**Ep4000 Power
Amplificador Behringer
Sonido Potencia**

\$ 343.910

12 cuotas de \$ 28.659 sin interés

VISA **Mastercard** **Amex**
Más información

Impresora Multifuncional HP M227fdw

7 disponibles • ★★★★★ (0) • Sin reseñas | [Escribe tu Reseña](#)



- Imprime, copia, escanea y fax
- Tecnología Láser
- Capacidad inalámbrica: Sí
- Velocidad de Impresión (ISO): Negro hasta 30 ppm
- Hasta 30.000 páginas
- Cantidad de hojas de impresión: 250 a 2500

[Más información](#)

\$209.990

AÑADIR AL CARRITO

Envío y Vendido por Linio

- DEVOLUCIONES GRATUITAS
- HASTA 6 CUOTAS SIN INTERÉS

Windows 10 Pro (descarga)

\$179.999

Agregar al Carrito



Descripción

Todas las características de Windows 10 Home, además de funcionalidades para empresas que permiten el cifrado, el inicio de sesión remoto, la creación de máquinas virtuales y mucho más.



Office Profesional 2016

★★★★★ 9
\$349.999

[Comprar y descargar ahora](#)

Descripción

- Versiones completamente instaladas de Outlook, Publisher, Access, Word, Excel, PowerPoint y OneNote
- Para 1 PC
- Almacenamiento de archivos en la nube con OneDrive

Compatible con Windows 7 o versiones posteriores
Se incluyen todos los idiomas



Nuevo - 2 vendidos

Tapón Auditivo Desechable Para Oídos 100pares + Envío Gratis

\$ 19.990

6 cuotas de \$ 3.332 sin interés



Más información

Envío gratis

Beneficio Mercado Puntos
Llega el martes 12 de junio.
[Modificar](#)

Cantidad:

1

[Comprar](#)

Anexo 12

Detalle Ebitda Año 1

Estimación Ingresos Mensuales	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Annual
Ingresos Masaje en camilla	-	-	1.827.000	1.827.000	2.283.750	2.740.500	2.740.500	2.740.500	3.197.250	3.197.250	3.654.000	3.654.000	27.861.750
Ingresos Masaje en silla	-	-	2.016.000	2.016.000	2.520.000	3.024.000	3.024.000	3.024.000	3.528.000	3.528.000	4.032.000	4.032.000	30.744.000
Ingresos Siesta	-	-	882.000	882.000	1.102.500	1.323.000	1.323.000	1.323.000	1.543.500	1.543.500	1.764.000	1.764.000	13.450.500
Ingresos Masaje Automatizado	-	-	2.268.000	2.268.000	2.835.000	3.402.000	3.402.000	3.402.000	3.969.000	3.969.000	4.536.000	4.536.000	34.587.000
Total Ingresos	-	-	6.993.000	6.993.000	8.741.250	10.489.500	10.489.500	10.489.500	12.237.750	12.237.750	13.986.000	13.986.000	106.643.250
Costos variables													
Costos Variables Masaje en Camilla	0	0	-527.184	-527.184	-658.980	-790.776	-790.776	-790.776	-922.572	-922.572	-1.054.368	-1.054.368	-8.039.556
Costos Variables Masaje en Silla	0	0	-578.880	-578.880	-723.600	-868.320	-868.320	-868.320	-1.013.040	-1.013.040	-1.157.760	-1.157.760	-8.827.920
Costos Variables Siesta	0	0	-101.430	-101.430	-126.788	-152.145	-152.145	-152.145	-177.503	-177.503	-202.860	-202.860	-1.546.808
Costos Variables Masaje Automatizado	0	0	-385.560	-385.560	-481.950	-578.340	-578.340	-578.340	-674.730	-674.730	-771.120	-771.120	-5.879.790
Total Costos Variables	0	0	-1.593.054	-1.593.054	-1.991.318	-2.389.581	-2.389.581	-2.389.581	-2.787.845	-2.787.845	-3.186.108	-3.186.108	-24.294.074
Margen Bruto	0	0	5.399.946	5.399.946	6.749.933	8.099.919	8.099.919	8.099.919	9.449.906	9.449.906	10.799.892	10.799.892	82.349.177
Gastos Administración													
Arriendo Oficina	-2.764.200	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-1.382.100	-17.967.300
Gastos comunes	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-120.000	-1.440.000
Sueldos Personal		-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-3.350.000	-36.850.000
Gastos Básicos	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-180.000	-2.160.000
Servicios de Terceros	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-819.900	-9.838.800
Insumos	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-200.000	-2.400.000
Total Gastos Administración	-4.084.100	-6.052.000	-70.656.100										
Total Margen Operacional	-4.084.100	-6.052.000	-652.054	-652.054	697.932	2.047.919	2.047.919	2.047.919	3.397.905	3.397.905	4.747.892	4.747.892	11.693.076

Anexo 13

Análisis Competidor más directo

Mannus SPA

Se puede identificar a Mannus Spa, como la principal competencia, debido a su ubicación, cercanía y por los servicios que entregan los cuales son los que mayor similitud tienen a los propuestos en el proyecto:

Ubicación: Se ubica en pleno corazón de barrio El Golf, uno de los principales polos empresariales de Santiago, específicamente en Isidora Goyenechea 2925, oficina 303 (Edificio Banco de Chile). Está cercano a la ubicación propuesta para el proyecto.

Servicios: Mannus ofrece servicios, que compiten directamente con los servicios ofrecidos por este proyecto, estos son:

- Tratamiento anti estrés: se enfocan en entregar servicios de masajes de diversos tipos con el fin de disminuir el estrés, entre estos servicios se encuentran masajes de relajación, descontracturantes, craneales, piedras calientes, para embarazadas, faciales, bruxismo y deportivos. Los precios fluctúan entre \$ 15.000 y \$ 35.000.

- Siestario: siesta terapéutica por un lapso de tiempo de 30 o 50 minutos con la posibilidad de un breve masaje por 10 minutos como servicio adicional y con un valor específico por este servicio. Los valores fluctúan entre los \$ 6.500 y 13.000 dependiendo de la duración, y si incluye o no un masaje.

La empresa: se definen como un centro de relajación y estética en un espacio para desconectarse de la rutina diaria. Definen valores según cada tratamiento o servicio de manera de poder contratar cada uno de ellos según la necesidad de cada persona, además ofrecen promociones las cuales consisten en agrupar algunos de

estos servicios o tratamientos a un menor valor y mayor frecuencia en sesiones, junto con lo anterior, disponen de Gift Cards con las cuales el portador puede optar por un servicio de tres propuestos según el valor de la tarjeta. Además la empresa realiza promociones y convenios con empresas.

La empresa cuenta con una página web actualizada, bien descriptiva, intuitiva y fácil de navegar. Por medio de imágenes y un menú sencillo, el usuario puede informarse de servicios, valores y realizar reservas. Utiliza Facebook como red social en donde entregan información y se comenta sobre la experiencia de usuarios de estos servicios. Con esta información se puede concluir lo siguiente:

Fortalezas: se puede considera una fortaleza, el tener un mix de servicios entre relajación y estética. Están en una ubicación privilegiada, ya que en sus alrededores es un polo de oficinas y también de restaurantes. Cercano a estacionamientos.

Debilidades: no cercano a una estación de metro. No poseer estacionamientos.

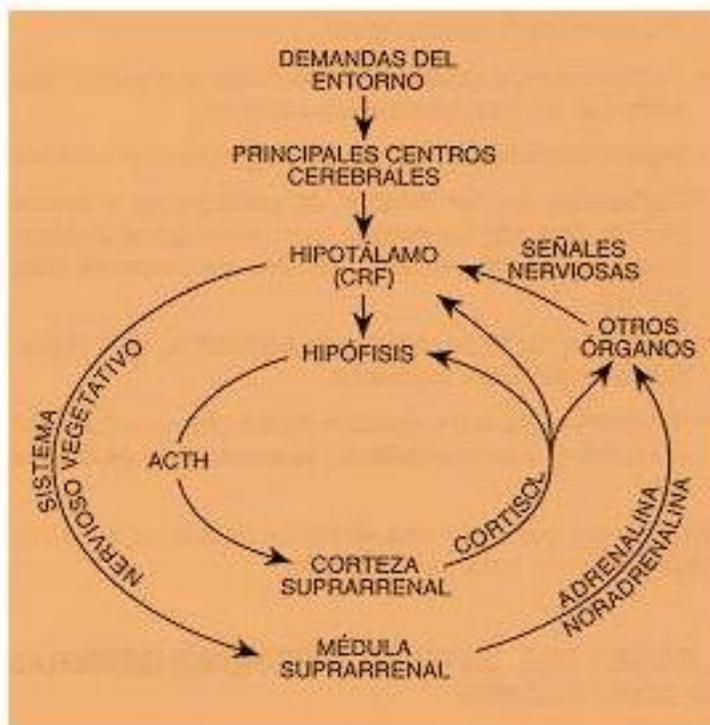
ESTRÉS LABORAL

El estrés tiene diferentes variantes puede ser emocional, cuando existen conflictos ya sean personales o con otras personas y afectan de manera negativa a la persona hablamos de estrés emocional. Existe también el estrés post traumático, que aparece normalmente luego de vivir una experiencia límite como como un conflicto bélico, un accidente, una violación, un ataque, etc. Las alergias también pueden ser consideradas estresores para el sistema inmunológico por todo el desgaste energético y las consecuencias que pueden producir al cuerpo.

Antes de definir los conceptos y entender que sucede en nuestro organismo cuando existe estrés laboral debemos entender ciertas funciones básicas del cuerpo humano, específicamente en el Sistema Nervioso Central, donde se origina el desequilibrio frente a los estresores.

El Sistema Nervioso Central está constituido por el Cerebro, Cerebelo y Medula Espinal, y sus principales funciones son detectar cambios en el cuerpo y ambiente externo, integrar y analizar la información recibida desde los receptores que se encuentran en todo el cuerpo y posteriormente enviar una respuesta, y controlar los movimientos producidos por el cuerpo. Dentro del Sistema Nervioso Central se encuentra el Sistema Nervioso Autónomo el cual destaca como tarea controlar aquellos movimientos involuntarios y regula el trabajo de los pulmones, el corazón y los órganos, además de glándulas como la glándula suprarrenal, etc. Este sistema nervioso está compuesto principalmente por el hipotálamo y la hipófisis, entre sus funciones esta regular los estados de ánimos y temperatura corporal además de liberar hormonas como el factor liberador de corticotrofina (CRF), adenocorticotrofina (ACTH). Las glándulas suprarrenales que se encuentran sobre los riñones y obedecen a las órdenes que manda el Sistema Nervioso Autónomo, también tiene la función de liberar hormonas como las catecolaminas además de cortisol, aldosterona y esteroides, que permiten el correcto funcionamiento metabólico del cuerpo.

El organismo está constantemente lidiando con estresores que dependiendo de su intensidad y de la capacidad de la persona en enfrentar los estresores se generan dos opciones, eustress, que quiere decir que si el estresor es controlado por la persona volviéndose positivo, o distress, cuando el estresor no puede ser controlado por la persona y volverse un elemento negativo generando alteraciones fisiológicas en el cuerpo. Frente al estrés el Sistema Nervioso Autónomo y un eje llamado Hipotálamo-Hipofisis-Glandula Suprarrenal (HHG) comienza a trabajar. El Hipotálamo al percibir el estresor libera CRF que es dirigida a la Hipófisis secretando ACTH, esta hormona viaja hacia la corteza de la Glándula Suprarrenal, cuando el estrés se convierte en eustress esta glándula secreta adrenalina, aumentando el rendimiento de la persona, pero cuando el estresor es negativo, o sea se convierte en distress se liberan además de adrenalina, cortisol, conocida por ser la hormona del estrés, aumentando los niveles de glucosa en la sangre y disminuyendo la respuesta inflamatoria, afectando de forma negativa al cuerpo.



Esquema 1: producción de hormonas del Sistema Nervioso Autónomo

Como se explicó anteriormente, dependiendo de cómo perciba el estrés la persona es cómo actúan los diferentes órganos del cuerpo.

Órgano o sistema	Eutress	Distress
Cerebro	Ideas claras y rápidas	Dolor de cabeza, insomnio, pesadillas, etc.
Humor	Mayor concentración	Ansiedad, disminución del sentido del humor.
Saliva	Reducida	Boca seca y nudo en la garganta.
Músculos	Aumento en su capacidad	Tensión y dolor.
Pulmones	Aumento en su capacidad	Hiperventilación, tos, etc.
Estomago	Mayor secreción acida	Ardor, indigestión, vómitos.
Intestino	Aumento en su actividad	Diarrea, cólicos, dolor.
Vejiga	Disminución del flujo	Poliuria.
Sexualidad	Irregularidad en el periodo menstrual	Impotencia, amenorrea, dismenorrea.
Piel	Disminución en sus niveles de humedad	Sequedad, prurito, erupciones.
Energía	Mayor gasto energético y consumo de oxígeno.	Fatiga.
Corazón	Mayor actividad	Hipertensión, dolor.

El estrés además evoluciona en etapas las cuales son de alarma, resistencia o adaptación y agotamiento, teniendo cada uno un efecto diferente en el organismo. A continuación se explicaran las reacciones que produce en el organismo frente al estrés en sus diferentes etapas.

Fase del Estrés.

Fase de Alarma	Fase de Resistencia o Adaptación	Fase de Agotamiento
Activación del eje HHG. Aumento de la Frecuencia Cardíaca. Contracción del bazo, liberación de glóbulos rojos. Redistribución de la sangre a los órganos principales. Aumento de la capacidad respiratoria. Dilatación de las pupilas. Aumento de la coagulación y linfocitos.	Etapa de adaptación, superación o afrontamiento frente al estresor. Los niveles de corticoesteroides vuelven a sus niveles normales. Comienzan a desaparecer los signos de estrés.	Esta etapa se observa cuando el estímulo estresor es frecuente y duradero. Comienza una alteración a nivel los tejidos de los organismos. Se manifiesta la patología psicossomática.

Cuando el estrés perdura en el tiempo y se convierte en un estado crónico duradero en el tiempo hablamos del Síndrome de Burnout, donde la sintomatología es más compleja, con consecuencias tan graves como la depresión hasta el suicidio.

Respecto a la población chilena, según una página relacionada al trabajo en Chile refiere que un 82% de los chilenos ha presentado estrés laboral en el último año, siendo los motivos principales la sobrecarga, ambiente laboral inadecuado, etc. Aunque la mayoría de la población chilena reconozca tener síntomas o episodios de estrés laboral, cerca de un cuarto de los encuestados ha buscado ayuda profesional.

Factores de Riesgos

Los factores de riesgos pueden ser de diversos orígenes como pueden ser el ambiente laboral, las herramientas personales para afrontar el estrés, redes de

apoyo, etc. Actualmente con los modelos de trabajos que se presentan hoy favorecen a la aparición de ambientes de trabajos poco saludables y consigo aumenta los niveles de estrés, a continuación describiremos ciertas características de ambientes de trabajo poco saludables:

Características de trabajo: trabajos con alta carga física y/o psicológica, con pocos tiempos de descansos, horarios con sistema de turnos, nocturnos, rutinarios y monótonos, etc.

Tipo de liderazgo: Estilo de dirección con poca participación de los trabajadores, más autoritario, abuso de la autoridad por parte de la jefatura, mala comunicación con los jefes.

Equipo de trabajo: poca comunicación con los colegas, ambiente laboral competitivo y/o agresivo, nulo o escaso apoyo entre los pares trabajadores y jefatura.

Rol en el trabajo: expectativas erróneas con relación al trabajo, exceso de responsabilidad, aumento en la carga laboral y horario.

Carrera laboral: inseguridad del puesto de trabajo, inestabilidad laboral, falta de oportunidades de ascender en el trabajo.

Condiciones laborales: condiciones físicas deplorables, peligrosas y poco aptas para el trabajo.

Incorporación de tecnología en el trabajo: remplazo de trabajadores por máquinas, gran aumento de tecnología sin las capacitaciones correspondientes.

Signos y Síntomas

Psicosomáticos: fatiga, cefalea, dolores musculares, insomnio, úlceras gástricas, disminución del peso, hipertensión, palpitaciones, sudoración, entre otros.

Emocionales: irritabilidad, ansiedad, frustración, aburrimiento, depresión, distanciamiento afectivo, etc.

Conductuales: apatía, hostilidad, cinismo, pesimismo, ausentismo laboral, cambios de ánimo bruscos, dificultad para concentrarse, agresividad.

En el trabajo afecta de diferentes formas las cuales mencionaremos a continuación:

Aumento del riesgo de accidentes.

Clima psicosocial negativo dentro de la organización del trabajo.

Disminución del rendimiento y aumento del ausentismo por parte del trabajador.

Aumento en los factores de riesgo de distintas enfermedades.

Disminución en la productividad.

Diagnostico

Es difícil cuantificar el estrés laboral, ya que es una condición que varía según las herramientas y condiciones que tenga cada individuo para enfrentar el estrés, no obstante existen cuestionarios y tablas que intentan medir el nivel de estrés laboral del trabajador, uno de ellos que lo recomienda el ministerio del trabajo, la escala de auto evaluación del estrés, en base al cuestionario creado por Holmes- Rahe, donde se deben seleccionar los acontecimientos que presente la persona y según el puntaje que se obtenga de esa selección se clasifica sobre 300 puntos como “predisposición a enfermarse por estrés”, inferior a 150 puntos se clasifica con riesgo leve de padecer estrés.

Acontecimiento	Puntaje
Muerte del cónyuge	100
Separación matrimonial	70
Muerte de un ser querido o familiar	70
Perdida del trabajo	60
Padecer una enfermedad grave	50
Problemas financieros graves	50
Víctima de asalto	45
Descenso en el rol o estatus laboral	45
Divorcio	45
Jubilación	40
Problemas judiciales	40
Deudas	40
Horarios nocturnos o rotativos	40
Enfermedad de un familiar	40

Casamiento	30
Embarazo	30
Nacimiento	30
Conflictos conyugales crónicos	30
Trastorno del sueño	25
Cambio en las tareas habituales	25
Gran logro personal	25
Trabajo por las de 12 horas diarias	25
Mudanza	20
Problemas con el jefe	20
Cambio en hábitos personales	20
Cambio de carrera	15
Vacaciones	10
Fiesta de fin de año	10
Viajes prolongados	20

Existen otros métodos de diagnósticos para el estrés como el “Maslach Burnout Inventory”, la relación entre la triada sintomatológica del cansancio emocional, la despersonalización y a falta de realización personal. Sus diagnósticos diferenciales son el Síndrome Depresivo, Fatiga Crónica entre otros.

PREVENCION

El estrés se puede combatir con previniendo diferentes aspectos como los personales, sociales y laborales.

Dentro de los aspectos personales la prevención comienza con una dieta equilibrada que entregue los nutrientes necesarios, disminuyendo el consumo excesivo de azúcar, sal y grasas saturadas. La persona debe descansar de manera correcta cuidado los hábitos del sueños, comúnmente conocido como higiene del sueño, donde la persona debe estar libre de estímulos entre ellos como TV, celular y la exposición de luz brillante al momento de acostarse, evitar comidas muy

pesadas antes de acostarse, evitar el consumo de sustancias estimulantes, como el café, el tabaco y el alcohol entre otros. Mantener actividades recreativas de gusto personal. Con respecto a la percepción de la persona con el trabajo, debe buscar un sentido o motivación a su trabajo. Otra medida preventiva al estrés es la conservación de un humor positivo, así la persona logra enfrentar las dificultades que se le presentan tanto en el ámbito laboral como personal. Conservar un nivel de sociabilización positivo le entrega una red de apoyo en momentos de estrés. Gestionar adecuadamente el tiempo, le permite a la persona lograr y mantener los hábitos anteriormente citados.

En el ámbito laboral son mucho los factores que pueden prevenir el estrés en los trabajadores comenzando por condiciones físicas adecuadas para el trabajo. Una selección adecuada del personal por parte de la empresa es fundamental para prevenir el estrés, trabajadores idóneos y con las aptitudes necesarias para desempeñar el cargo, junto con esto se debe definir correctamente las funciones que debe desempeñar cada trabajador, cuidando el sobrecargo laboral y trabajo no correspondiente a sus funciones.

Otro de los puntos importantes para prevenir el estrés laboral es la promoción del desarrollo personal y profesional, así cada trabajador se siente reconocido por el empleador que ve en él una herramienta importante para el crecimiento de la empresa, si los trabajadores crecen, crece la empresa. El liderazgo positivo ayuda a generar un ambiente laboral y una cohesión en el equipo de trabajo, donde cada uno de los integrantes se apoya y respeta, de esta forma cada uno de los trabajadores ve en el otro un apoyo previniendo así el estrés laboral.

Finalmente dentro del área social que nos puede ayudar a prevenir el estrés laboral, es evitar el consumismo, entender que la sociedad esta conformada por personas, que al momento de salir del hogar y de los trabaos nos enfrentamos con personas que también deben ser respetadas, generando la empatía social, defendiendo los derechos de los trabajadores y favoreciendo su clima de trabajo.

TRATAMIENTO

El tratamiento del estrés no necesariamente se debe tratar con fármacos como relajantes musculares o estabilizadores del ánimo. El tratamiento debe ser desde la necesidad del afectado, comenzando con técnicas de relajación y meditación que el afectado puede realizar y aprender a través de terapias complementarias como Reiki, Yoga o métodos de relajación como el método Jacobson, que habla sobre la contracción de músculos y posterior relajación de los mismos, así el afectado logra diferenciar entre la relajación y la tensión.

El control de la respiración también le ayuda al afectado a disminuir los niveles de estrés, entregando una mejor oxigenación al cuerpo y además permite disminuir la frecuencia cardíaca que en momentos de estrés se ve aumentada.

Posteriormente si con las técnicas ya mencionadas el afectado sigue con niveles altos de distress acude a psicoterapia, es el tratamiento más común utilizado para contrarrestar los efectos negativos del estrés, esto consta de terapias de conversación con un Psicólogo, donde ayuda al paciente a generar nuevas herramientas para afrontar el estrés.

Cuando los síntomas de estrés no son posibles de combatir con las técnicas anteriormente mencionadas se deben acudir a los fármacos, estos fármacos se recetan por un profesional de la salud y no tienen como función disminuir el estrés sino que disminuyen síntomas relacionados al estrés como el insomnio, dolores musculares, síntomas gastrointestinales, cardiovasculares, etc.