



# **PRENDIDO**

## **Parte II**

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

**Alumno: Cristobal Zanetta Luco**

**Profesor Guía: Juan Pablo Torres**

**Santiago, Septiembre 2018**

## INDICE

INDICE DE TABLAS .....	3
INDICE DE ILUSTRACIONES .....	4
I. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO .....	6
II. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA, COMPETIDORES Y CLIENTES .....	7
III. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA Y PROPUESTA DE VALOR .....	8
IV. PLAN DE MARKETING .....	9
V. PLAN DE OPERACIONES .....	10
5.1 ESTRATEGIA, ALCANCE Y TAMAÑO DE LAS OPERACIONES .....	10
5.2. FLUJO DE OPERACIONES .....	11
5.3 PLAN DE DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN .....	12
5.4. DOTACIÓN .....	14
VI. EQUIPO DEL PROYECTO .....	15
6.1 EQUIPO GESTOR .....	15
6.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....	16
6.3 INCENTIVOS Y COMPENSACIONES .....	16
VII. PLAN FINANCIERO .....	18
VIII. RIESGOS CRÍTICOS .....	26
IX. PROPUESTA INVERSIONISTA .....	28
X. CONCLUSIONES .....	29

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Carta Gantt a 6 meses para dar inicio al proyecto.....	13
Tabla 2: Requerimiento de profesionales en distintos países. Aumento relativo en ejecutivos es dependiente del tamaño de mercado esperado en cada país. ....	14
Tabla 3: Supuestos para la ejecución del plan financiero .....	18
Tabla 4: Proyección de ingresos totales anuales en \$MM .....	19
Tabla 5: Flujo 12 meses.....	20
Tabla 6: Flujo proyecto .....	21
Tabla 7: Comparación de VAN y TIR según participación de mercado .....	22
Tabla 8: VAN según tasa de descuento y participación de mercado .....	23
Tabla 9: VAN según comisión y participación de mercado .....	24
Tabla 10: Ofrecimiento a inversionistas del proyecto.....	29

## INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Cadena de valor "Prendido" .....	10
Ilustración 2: Flujo general de operaciones.....	11
Ilustración 3: Punto de equilibrio.....	25

## **Resumen Ejecutivo**

Actualmente la industria de entrenadores no cuenta con un lugar que concentre la oferta de estos y por ende es complejo poder encontrar variedad para quien desea contratarlos. Una plataforma que concentre una gran variedad de entretenedores (Magos, Djs, Bandas, etc.), que permita al cliente elegir y personalizar su evento.

La industria de la entretención si bien es una industria muy dependiente de los ciclos económicos, altamente competitiva y con un crecimiento bajo, existe la posibilidad cierta de generar ventaja competitiva al concentrarse solo en el nicho de los entretenedores generando valor principalmente por la comodidad para contratar, variedad, calidad y personalización de los entretenedores. El mercado objetivo es de alrededor de \$10.047.539.661 CLP anuales y considera la internacionalización a países con afinidad cultural como Argentina, Peru y Colombia.

Es fundamental para el éxito de la plataforma presentar una gran variedad de entretenedores en cada una de las categorías con el fin de que los usuarios puedan elegir de manera personalizada su show. La calificación de los usuarios de los distintos entretenedores también es muy importante ya que permite a los clientes no solo contratar un entretenedor sino también la experiencia que vivió otro usuario. La plataforma tendrá un formato para celular y tablet con una interfaz amigable que permita al cliente encontrar en solo unos pasos al entretenedor que busca. El modelo de negocio será a través de un cobro por comisión por evento contratado el cual será cobrado al entrenador.

La estrategia para capitalizar la inversión es desarrollar el proyecto por 9 años y luego venderlo a algún competidor consolidado de servicios freelance.

La inversión inicial es de un total de \$191.000.000, los cuales serán financiados en parte con capitales propios y la diferencia con inversionistas.

## **I. Oportunidad de negocio**

La contratación de entrenadores para eventos siempre ha sido una necesidad para particulares, productoras de eventos y empresas que desean realizar alguna celebración de algún tipo. El poder contar con un sitio especializado en este nicho, con gran variedad de entrenadores y que puedan ser contratados de manera simple reviste una gran oportunidad de negocio.

Actualmente y pese a la penetración de internet para ofrecer este tipo de servicio no existe en el mercado una plataforma o Marketplace enfocada y especializada en el nicho de los entrenadores por lo que la contratación de estos se sigue haciendo a través de datos, boca oído y anuncios en internet sin existir un lugar donde se concentre la oferta y así puedan promocionarse, pudiendo los clientes y/o usuarios finales encontrar en un solo lugar una gran variedad, dependiendo de su disponibilidad a pagar.

Si bien el mercado es muy dependiente de los ciclos económicos, la gran cantidad de eventos que se realizan anualmente a demás de la posibilidad de internacionalizar la plataforma hacen de esta industria, una industria atractiva. Los principales clientes serian empresas, productoras de eventos y particulares. Es esperable que el tamaño de mercado crezca ya que un numero importante de particulares no considere la contratación de entrenadores como algo habitual para sus celebraciones debido a que no sabe como o donde contactarlos.

Para realizar el proyecto, se desarrollará una aplicación móvil que además de poder contratar a los diferentes entrenadores de manera simple permitirá evaluarlos y clasificarlos permitiendo compartir con el resto de usuarios las diferentes experiencias.

Para mayor información sobre la oportunidad de negocio referirse a la parte I del plan de negocio.

## **II. Análisis de la Industria, competidores y clientes**

La industria en la cual esta inserto el negocio sería “Marketplace de servicios freelance” específicamente en el segmento de entretenedores de eventos

Los principales ámbitos que influyen sobre la industria son principalmente el económico y su alta influencia de los ciclos económicos en su demanda, el social ya que al tratarse de una plataforma publica esta expuesta a la viralización de comentarios tanto negativos como positivos y su influencia de estos sobre los consumidores y por ultimo el tecnológico principalmente sujeto al riesgo de obsolescencia debido a la aparición de una nueva tecnología que permita contratar este tipo de servicio.

Si bien fueron detectadas estas posibles amenazas estas pueden ser mitigadas. Para mayores detalles revisar Anexo 5: Modelo Pestel.

Los factores críticos para el éxito del proyecto son; gran cantidad y variedad de entretenedores, agresiva campaña de marketing, generar valor para todos los stakeholders además de contar con una plataforma amigable y simple.

Los principales clientes de la plataforma serían las empresas, especialmente en la época de fin de año, los productores de eventos los cuales podrán encontrar en un solo lugar todos los entretenedores para desarrollar sus eventos y los particulares los cuales podrán contratar de manera fácil entretenedores que vayan a animar sus fiestas de cumpleaños o de amigos.

Existen competidores nacionales e internacionales los cuales se caracterizan por ofrecer en su mayoría una gran cantidad de servicios freelance con muy poca especialización.

Para mayor información sobre el capítulo II referirse a la parte I del plan de negocio.

### **III. Descripción de la empresa y propuesta de Valor**

La plataforma es un Marketplace de entretenedores especializado en este nicho el cual permitirá el cruce entre la demanda (necesidad de entretenedores) y oferta (entretenedores), de una manera fácil, segura y personalizada permitiendo al cliente final encontrar entretenedores para eventos empresariales, cumpleaños, matrimonios, etc.

Los principales ejes de la propuesta de valor son:

- **Especialización:** Al estar enfocados solo en el nicho de mercado de los entretenedores será una plataforma especializada en entretenedores por lo que debiera consolidarse como el lugar para buscar este tipo de servicios.
- **Personalización:** La aplicación tendrá una serie de filtros lo que sumado a la gran variedad de entretenedores en sus distintas categorías permitirán al usuario personalizar su búsqueda.
- **Variedad:** atributo fundamental de la plataforma ya que de lo contrario los clientes no encontrarán lo que buscan por lo que la posibilidad de recompra disminuirá considerablemente.
- **Accesibilidad:** la plataforma de ser amigable y fácil de operar, de lo contrario las posibilidades de éxito del proyecto serán limitadas.
- **Valoración:** La valoración de los entretenedores por parte de los usuarios también es considerado uno de los atributos fundamentales de la plataforma ya que permitirá a los usuarios respaldar su selección de entretenedor con la experiencia de otros usuarios.

El proyecto contempla la internacionalización del servicio al cuarto año al mercado peruano al sexto al argentino y al octavo a colombiano, el orden fue establecido según afinidad cultural del los diferentes mercados con respecto a Chile

Para mayor información sobre el capítulo III referirse a la parte I del plan de negocio.



#### **IV. Plan de Marketing**

Es fundamental para el éxito del proyecto una agresiva campaña de marketing que permita posesionar la plataforma rápidamente en el inconsciente de los clientes y/o usuarios, obtener reconocimiento de marca y así atraer a una gran cantidad de entrenadores.

Sabiendo lo importante que es iniciar la plataforma con un gran número de entrenadores en primera instancia y por un par de meses no se cobrará comisión a los primeros entrenadores en suscribirse con el fin de iniciar la plataforma con el mayor número de entrenadores posibles. Esperamos al tercer año de operación en nuestro país contar con 2500 entrenadores.

Para que el negocio sea rentable es necesario alcanzar una participación de mercado cercana al 20% en todos los países. Debido a esto se contempla un presupuesto generoso para este ítem. La estrategia de segmentación será conductual y permitirá dividir a los clientes en dos grupos principales, aquellos que generalmente contratan múltiples entrenadores (empresas) y los que necesitan puntualmente uno (particulares).

Los principales atributos a destacar del servicio son; Especialización, Variedad, Accesibilidad, Personalización, Seguridad.

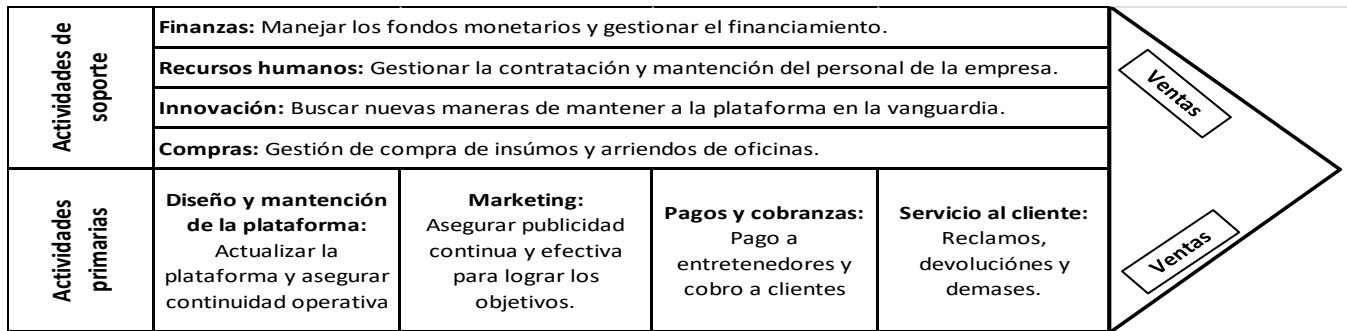
El precio será una comisión de un 10% respecto del valor total publicado, este será de cargo del entrenador y el cliente se limitará a pagar solo el precio publicado.

La estrategia de comunicación es fundamental para el reconocimiento de marca y establecerse en el mercado, por esta razón la propuesta de valor será comunicada y viralizada principalmente a través de la web en servicios como Facebook, Instagram y youtube.

Para mayor información sobre el capítulo IV referirse a la parte I del plan de negocio.

## V. Plan de Operaciones

El plan de operaciones de “Prendido” debe respaldar el funcionamiento y desarrollo que se espera obtener al largo plazo para obtener la cuota de mercado esperada. Para ello, se necesita hacer referencia a la siguiente cadena de valor:



*Ilustración 1: Cadena de valor "Prendido"*

### 5.1 Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

Como se ha mencionado anteriormente, “Prendido” pretende comenzar con operaciones en la Región Metropolitana, luego abrirse a todo Chile, luego a Perú, Argentina y Colombia.

Para llevar a cabo esas metas, se comenzará por tener oficinas en Chile para el personal donde se desarrollará la plataforma para luego liberarla al mercado. Posterior a tener la plataforma, la misma oficina se utilizará como centro de operaciones. Una vez obtenido el porcentaje de mercado requerido de un 20% en Chile, se abrirán las oficinas en Perú, luego Argentina y luego Colombia, respetando la misma métrica del porcentaje esperado de mercado antes de abrir a otro país.

Siendo un negocio online, no se requiere de mucha infraestructura y activos tangibles, lo principal son los computadores y servidores que se deben de tener para almacenamiento de datos, estos serán externalizados a un arriendo mensual el cual irá creciendo con respecto al crecimiento de los clientes inscritos y por

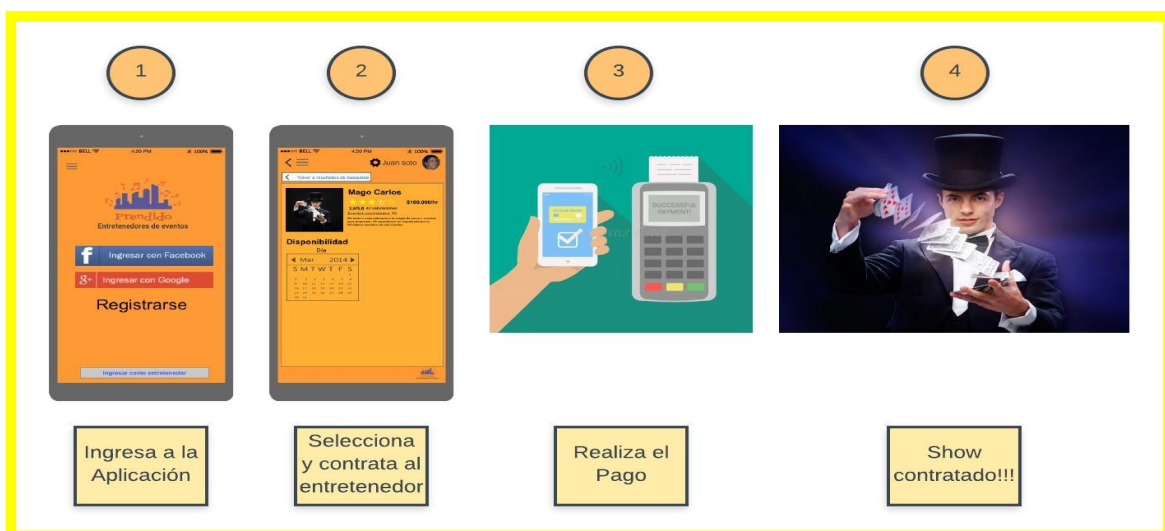
ende la empresa.

Las oficinas en Chile serán las principales donde se centralizarán las actividades funcionales de innovación, finanzas, RRHH y compras. Las oficinas en otros países se utilizarán solo como centros de operaciones de cobros, servicio al cliente y adaptación de la plataforma a ese país.

En cuanto al personal, este será interno en su totalidad para la etapa operativa, sin tercerización ya que requerimos compromiso de parte de ellos. Lo único que se pretende dejar en manos de terceros es el diseño de la aplicación inicial que será manejado por los gerentes del proyecto por con el apoyo técnico de un externo.

## 5.2. Flujo de operaciones

Una de las principales características que tendrá la aplicación es que será muy intuitiva, amigable y fácil de utilizar permitiendo a los usuarios una vez registrados, tal como se puede ver en la imagen 2, en tan solo cuatro simples pasos poder disfrutar del show contratado en el lugar que quieran. El Anexo 8 podemos ver el flujo grama detallado de la operación desde el ingreso de la aplicación hasta el término del show.



*Ilustración 2: Flujo general de operaciones*

El entretenedor deberá registrarse y mantener su agenda al día en la aplicación en la cual podrá subir fotos, videos y una breve descripción que ayudara a los clientes a poder escoger y personalizar su solicitud. En el Anexo 9 se puede ver el flujo grama completo desde la mirada del entretenedor.

Respecto a la administración una vez realizada la contratación esta recepcionará el pago, una vez confirmado por el cliente la llegada del entretenedor al lugar del evento se gestiona el pago desde administración hacia el entretenedor la cual tardara cuatro horas en realizarse efectivo, posterior a eso el cliente procederá a evaluar al entretenedor en las categorías que le requiera la aplicación. (Anexo 10).

### **5.3 Plan de desarrollo e implementación**

Para la implementación del proyecto se requieren unas actividades más que nada enfocadas en la inscripción de la empresa, instalación de oficinas y lo más importante la creación, diseño e implementación de la plataforma.

Ya hay avances significativos en el diseño y requisitos de la plataforma sin embargo se requieren cerrar todos los detalles necesarios para tener un sistema que convenza al cliente y a los entretenedores. Los principales hitos para diseñar la plataforma son:

- Contratar al diseñador de la aplicación.
- Finalizar bosquejos iniciales.
- Definir a los entretenedores objetivos, las subcategorías y las páginas específicas de cada uno.
- Definir las categorías de filtros genéricas y específicas para cada tipo de entretenedor.
- Definir y diseñar el sistema de evaluación de entretenedores.
- Afiliar la plataforma a las redes sociales y páginas necesarias, en este caso Google, Facebook y Google maps.

Otra actividad que debe generarse en paralelo es el arriendo de los servidores

para comenzar a adaptar la plataforma y sus sistemas de almacenamiento y comunicación. Esto se hará 2 meses previos a la liberación de la plataforma al público.

Finalmente, una actividad muy importante que se debe hacer en las últimas fases de implementación es el contacto con entrenadores y la adhesión de estos a la plataforma. Este hito es esencial ya que al momento de liberar la aplicación al público es muy importante que ya contenga un número considerable de entrenadores para así poder darle inercia al negocio y que comiencen a gestionarse las primeras contrataciones. Esta actividad se comenzará 3 meses antes de la liberación de la plataforma.

El tiempo estimado para el desarrollo y la implementación del negocio es de 6 meses, considerando que en el mes número 7 comienzan las operaciones. Los detalles se pueden observar en la siguiente carta Gantt.

*Tabla 1: Carta Gantt a 6 meses para dar inicio al proyecto*

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6
<b>Actividades</b>						
Inscripción de la empresa	■					
Arriendo de oficinas	■	■				
Compra de insumos	■	■				
<b>Diseño de aplicación</b>						
<i>Contratación de diseñador de aplicación</i>		■				
<i>Bosquejos iniciales de la aplicación</i>			■	■		
<i>Definición de entrenadores</i>			■	■		
<i>Definición de categorías de filtro</i>			■	■		
<i>Definición de evaluación de entrenadores.</i>			■	■		
<i>Afiliación con Facebook y Google</i>				■		
<i>Afiliación con google maps</i>				■		
<i>Bosquejo final de la aplicación</i>					■	■
Arriendo de servidores					■	■
Adhesión de entrenadores a plataforma				■	■	■
Liberación de la aplicación al público						■

## 5.4. Dotación

Al tratarse de un Marketplace donde el principal trabajo operativo será el correcto funcionamiento de la plataforma lo que sumado a la tercerización de algunos servicios como la contabilidad y marketing, estimamos que la dotación en los primeros tres años rondará las 12 personas. Este equipo inicial nos permitirá iniciar operaciones en la región metropolitana y luego expandirnos a todo el territorio nacional. Al momento de internacionalizar la plataforma y abrirnos a países como Perú, Argentina y Colombia se pretende aumentar la dotación de manera gradual la cual podemos observar según detalle en la tabla 2.

*Tabla 2: Requerimiento de profesionales en distintos países. Aumento relativo en ejecutivos es dependiente del tamaño de mercado esperado en cada país.*

	Chile	Perú	Argentina	Colombia
Gerente General	1	-	-	-
Gerente de Operaciones	1	-	-	-
Administrativo de Operaciones	1	1	1	1
Administrativo Financiero	1	-	-	-
Administrativo internacional	1	-	-	-
Técnico en informática	2	1	1	1
Ejecutivo de cobros y pagos	1	1	1	1
Ejecutivo de servicio al cliente	1	1	2	2
Ejecutivo de Contabilidad	1	-	-	-
Diseñador de aplicación	1	-	-	-

Para línea de tiempo de contratación y organigrama, referirse al Anexo 11: Equipo gestor.

## **VI. Equipo del proyecto**

### **6.1 Equipo Gestor**

*Gerente General – Cristóbal Zanetta Luco*

El rol del Gerente General de “Prendido” será el asegurar el correcto flujo del desarrollo del negocio con respecto a la planificación estratégica planteada en este plan. Sus tareas específicas serían:

- Asegurar la creación de la plataforma ajustada a la propuesta de valor.
- Encargarse del plan de marketing estratégico.
- Buscar el financiamiento requerido en las distintas etapas del desarrollo del negocio.
- Conseguir a la fuerza laboral necesaria y con las características requeridas para la buena ejecución del proyecto.
- Guiar el esfuerzo de innovación para asegurar la continua mejora de la plataforma.
- Planificar la apertura de la plataforma a nuevos países.

Para mayor detalle del perfil, referirse al Anexo 11: Equipo Gestor.

*Gerente de Operaciones – Felipe Rabajille*

El rol del Gerente de Operaciones de “Prendido” será el encargarse del correcto funcionamiento de la plataforma y que entregue los resultados planificados siguiendo la propuesta de valor. Sus tareas específicas serían:

- Asegurar el continuo, correcto y amigable funcionamiento de la plataforma.
- Monitorear el progreso de los usuarios inscritos y cantidad de shows gestionados con respecto a las proyecciones requeridas.
- Cerciorar que haya un adecuado servicio de atención al cliente.
- Encargarse de los flujos de dinero y los pagos a proveedores.
- Ejecutar nuevas mejoras a la plataforma asegurando lineamiento con

respecto a la propuesta de valor.

Para mayor detalle del perfil, referirse al Anexo 11: Equipo Gestor.

## **6.2 Estructura Organizacional**

Considerando que “Prendido” será una plataforma internacional, se requerirá un equipo en cada país donde se abra el negocio con respecto al progreso de este. Los cargos requeridos serán los siguientes:

Administrativo de operaciones: Encargado de las operaciones del día a día.

Administrativo financiero: Encargado de la gestión del flujo de dinero, pagos y cobros.

Administrativo internacional: Encargado de la correcta comunicación y reporte del negocio en otros países a la casa matriz en Chile, al igual que el apoyo logístico a ellos.

Técnico en informática: Encargado del correcto funcionamiento de la plataforma en el día a día.

Ejecutivo de cobros y pagos: Encargado de recaudar los pagos, controlar el sistema de pagos y pagar a proveedores.

Ejecutivo de servicio al cliente: Encargado de atender necesidades y reclamos de clientes.

Ejecutivo de Contabilidad: Encargado de llevar la contabilidad de la empresa.

Diseñador de aplicación: Encargado del aspecto técnico computacional de diseñar la plataforma. Posiblemente externalizado.

## **6.3 Incentivos y compensaciones**

La empresa estará constituida inicialmente por dos socios con participaciones idénticas. Los socios se dedicaran tiempo completo a la empresa por lo cual serán contratados y se encargaran de dirigir los destinos de la compañía desempeñándose uno como Gerente General y el otro como Gerente de Operaciones. Los sueldos serán de mercado, ajustadas a una empresa en



formación y acorde a las responsabilidades que tendrá cada uno.

Al igual que los directivos los sueldos iniciales de los colaboradores serán de mercado y se irán reajustando anualmente dependiendo del cumplimiento de objetivos y desempeño individual de cada uno.

Creemos que es muy importante para el futuro de cualquier organización el clima laboral, mantener motivados a nuestros colaboradores, que vean proyección, que logren encontrarle sentido a su trabajo y que tengan tiempo para realizar deportes, pasar tiempo con su familia, amigos etc. Por esta razón dentro de los beneficios contractuales tendremos los siguientes:

- Flexibilidad Horaria
- Indemnización a todo evento.
- Crédito pre aprobado por el monto por dos sueldos
- Privilegiaremos la promoción interna

Otro incentivo que tendrán los colaboradores y como parte de nuestra responsabilidad social estará la posibilidad de formar parte de grupos de ayuda social los cuales podrán acompañar a los entretenedores que deseen realizar shows gratuitos a Hospitales, hogares de niños, escuelas, etc.

## VII. Plan financiero

Para la evaluación financiera del proyecto se consideraron los siguientes supuestos.

*Tabla 3: Supuestos para la ejecución del plan financiero*

Tipo de supuesto	Supuesto
<b>Costos y precios</b>	El costo promedio por entretenedor es de 100 mil pesos en Chile.
	Para ajustar tanto los sueldos como el costo por entretenedor de otros países, se hace un promedio ponderado por el sueldo mínimo en ese país con respecto a Chile
	El costo de arriendo de oficinas es menor en los países de menor sueldo mínimo.
	Los costos de marketing aumentan sustancialmente solo con el ingreso a nuevos países.
<b>Mercado</b>	Se tardarán 3 años en obtener el 20% del mercado Chileno, y para los otros países solo 2 años.
	Posterior a obtener el 20% de mercado en cada país, no se obtendrá más en los siguientes años.
	El aumento de la demanda será paulatino en el flujo del tiempo con mayor crecimiento en la entrada de cada país.
	El tamaño de mercado en cada país es proporcional a la cantidad de habitantes con respecto a Chile.
	Los usuarios serán solo personas de los estrados sociales ABC1 y C2
	Posterior a la evaluación del proyecto, el mercado crecerá en un 1% anual lo cual compatibiliza con el crecimiento poblacional.
	Los estrados sociales en los distintos países es la misma que Chile en cuanto al porcentaje con respecto a la población completa.
<b>Otros</b>	La necesidad de nuevos empleados se hace presente en el tiempo a medida que aumenta la cantidad de shows que se ejecutan a través de la plataforma.
	El ingreso a cada país se inicia con la puesta en marcha inmediata de la plataforma sin tiempo de adaptación.
	La creación de la plataforma tardará solo 6 meses antes de la puesta en marcha.

La evaluación financiera considerará un período de 9 años el cual incluye el ingreso a cada país más el tiempo estimado en obtener el porcentaje esperado de un 20%. Posterior a ese tiempo, el plan considera la venta de la empresa en base a los flujos de los 5 años futuros.

## Proyección de ingresos

En la siguiente tabla podemos ver la proyección de ingresos para los 9 años que fue evaluado el proyecto. El primer año “Prendido” solo operaría en la región metropolitana para el segundo y tercer año expandirse a todo el territorio nacional alcanzando al cuarto año el 20% del mercado objetivo equivalente a \$249.000.000. Este mismo año se proyecta la internacionalización a Perú en el cual se espera alcanzar un 20% de mercado el año seis. En el año seis se espera ingresar al mercado argentino y alcanzar un total de ingresos de \$628.000.000. Para el año nueve esperamos tener cautivo el 20% del mercado nacional, 20% del mercado peruano, 20% del mercado argentino e ingresar dicho año al mercado colombiano alcanzando un ingreso total para ese año de \$1.412.000.000.

*Tabla 4: Proyección de ingresos totales anuales en \$MM*

Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Ingresos Chile									
<b>Total</b>	\$2,5	\$67,9	\$173,9	\$249,0	\$249,0	\$249,0	\$249,0	\$249,0	\$249,0
Ingresos Perú									
<b>Total</b>				\$22	\$199	\$315	\$315	\$315	\$315
Ingresos Argentina									
<b>Total</b>						\$64	\$373	\$527	\$527
Ingresos Colombia									
<b>Total</b>									\$321
<b>Ingresos totales</b>	\$2	\$68	\$174	\$271	\$448	\$628	\$937	\$1.134	\$1.412

## Flujo Anuales

Como podemos ver en la tabla 5 el flujo del negocio el primer año se espera que sea negativo. Esto debido a que se proyectan ingresos recién desde el mes siete los que no alcanzan a cubrir las pérdidas acumuladas. Desde este mes en adelante hay un aumento gradual en la contratación de Shows los cuales permiten alcanzar el punto de equilibrio al tercer año de operación. Se hace necesario iniciar la empresa con un capital de trabajo de \$90.000.000 para cubrir las pérdidas generadas los primeros 12 meses de operación.

Tabla 5: Flujo 12 meses

Mes	Año 0	Meses												Año 1
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Ingresos Chile		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 600.000	\$ 1.200.000	\$ 2.450.000
Ingresos Peru														
Ingresos Argentina														
Ingresos Colombia														
Ingresos totales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 600.000	\$ 1.200.000	\$ 2.450.000
Inversión	\$ -6.800.000													\$ -
Sueldos Chile		\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 4.900.000	\$ 4.900.000	\$ 4.900.000	\$ 4.900.000	\$ 4.900.000	\$ 4.900.000	\$ 50.400.000
Sueldos Perú		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Argentina		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Colombia		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Marketing		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 15.000.000
Arriendo servidores		-	-	-	-	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 2.000.000
Arriendo oficinas y otros		\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 12.300.000
Provisión Indemnizaciones		\$ 291.667	\$ 291.667	\$ 291.667	\$ 291.667	\$ 291.667	\$ 291.667	\$ 408.333	\$ 408.333	\$ 408.333	\$ 408.333	\$ 408.333	\$ 408.333	\$ 4.200.000
Comisión Pago web (2,2%)														
Costos totales		\$ 4.741.667	\$ 4.741.667	\$ 4.741.667	\$ 4.741.667	\$ 4.991.667	\$ 4.991.667	\$ 9.158.333	\$ 9.158.333	\$ 9.158.333	\$ 9.158.333	\$ 9.158.333	\$ 9.158.333	\$ 83.900.000
Ganancia antes de impuestos		\$ -4.741.667	\$ -4.741.667	\$ -4.741.667	\$ -4.741.667	\$ -4.991.667	\$ -4.991.667	\$ -9.108.333	\$ -9.058.333	\$ -8.958.333	\$ -8.858.333	\$ -8.558.333	\$ -7.958.333	\$ -81.450.000
Impuesto a las ganancias		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Resultado del ejercicio	\$ -6.800.000	\$ -4.741.667	\$ -4.741.667	\$ -4.741.667	\$ -4.741.667	\$ -4.991.667	\$ -4.991.667	\$ -9.108.333	\$ -9.058.333	\$ -8.958.333	\$ -8.858.333	\$ -8.558.333	\$ -7.958.333	\$ -81.450.000

## Flujo proyecto

A continuación podemos observar el flujo en cada uno de los nueve años del proyecto. Se puede ver que el negocio tiene pérdidas los primeros tres años de operación, que es necesario una inyección de capital de trabajo de \$191.000.000 y que el flujo al año 9 serían de alrededor de \$689.943.750 pesos.

Tabla 6: Flujo proyecto

Mes	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9
Ingresos Chile		\$ 2.450.000	\$ 67.900.000	\$ 173.850.000	\$ 249.000.000	\$ 249.000.000	\$ 249.000.000	\$ 249.000.000	\$ 249.000.000	\$ 249.000.000
Ingresos Peru					\$ 22.365.000	\$ 199.150.000	\$ 315.000.000	\$ 315.000.000	\$ 315.000.000	\$ 315.000.000
Ingresos Argentina							\$ 64.302.500	\$ 372.895.000	\$ 527.340.000	\$ 527.340.000
Ingresos Colombia									\$ 42.380.000	\$ 320.710.000
Ingresos totales		\$ 2.450.000	\$ 67.900.000	\$ 173.850.000	\$ 271.365.000	\$ 448.150.000	\$ 628.302.500	\$ 936.895.000	\$ 1.133.720.000	\$ 1.412.050.000
Inversión	\$ -6.800.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Chile		\$ 50.400.000	\$ 88.700.000	\$ 114.800.000	\$ 124.800.000	\$ 124.800.000	\$ 135.600.000	\$ 135.600.000	\$ 135.600.000	\$ 124.800.000
Sueldos Perú		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 19.570.000	\$ 25.680.000	\$ 25.680.000	\$ 25.680.000	\$ 25.680.000	\$ 20.640.000
Sueldos Argentina		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 21.255.000	\$ 32.640.000	\$ 34.620.000	\$ 34.620.000
Sueldos Colombia		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.940.000	\$ 25.440.000
Marketing		\$ 15.000.000	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000	\$ 60.000.000	\$ 60.000.000	\$ 108.000.000	\$ 108.000.000	\$ 156.000.000	\$ 156.000.000
Arriendo servidores		\$ 2.000.000	\$ 4.750.000	\$ 9.500.000	\$ 15.000.000	\$ 21.500.000	\$ 27.500.000	\$ 36.000.000	\$ 39.000.000	\$ 47.500.000
Arriendo oficinas y otros		\$ 12.300.000	\$ 16.700.000	\$ 19.200.000	\$ 32.400.000	\$ 32.400.000	\$ 49.200.000	\$ 49.200.000	\$ 66.000.000	\$ 66.000.000
Provisión Indemnizaciones		\$ 4.200.000	\$ 7.391.667	\$ 9.566.667	\$ 12.030.833	\$ 12.540.000	\$ 15.211.250	\$ 16.160.000	\$ 17.653.333	\$ 17.125.000
Costos totales		\$ 83.900.000	\$ 147.541.667	\$ 183.066.667	\$ 263.800.833	\$ 276.920.000	\$ 382.446.250	\$ 403.280.000	\$ 490.493.333	\$ 492.125.000
Ganancia antes de impuestos		\$ -81.450.000	\$ -79.641.667	\$ -9.216.667	\$ 7.564.167	\$ 171.230.000	\$ 241.056.250	\$ 533.615.000	\$ 638.426.667	\$ 919.925.000
Impuesto a las ganancias			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 62.385.521	\$ 133.403.750	\$ 159.606.667	\$ 229.981.250
Resultado del ejercicio	\$ -6.800.000	\$ -81.450.000	\$ -84.141.667	\$ -11.133.333	\$ 718.167	\$ 136.984.000	\$ 178.670.729	\$ 400.211.250	\$ 478.820.000	\$ 689.943.750

## Tasa de descuento

El cálculo de la tasa de descuento se utilizó el modelo CAPM con el fin de obtener la tasa y poder descontar los flujos futuros y obtener el VAN para evaluar el proyecto.

$$K_p = R_f + B(R_m - R_f)$$

$K_p$  corresponde al rendimiento esperado el capital,  $R_f$  es la tasa libre de riesgo en este caso se considero la de los bonos del banco central.  $R_m$  corresponde a la tasa del mercado la cual fue calculada con la variación promedio del IPSA en los últimos 8 años. El  $B$  fue obtenido desde la página de Damodaran y corresponde a la industria de entretenimiento publicado por el autor antes mencionado.

$$B = 1,15 \text{ (Damodaran)}$$

$$R_f = 4,24 \text{ (Bonos banco central 10 años)}$$

$$R_m = 7,94 \text{ (Variación promedio IPSA últimos 8 años)}$$

$$K_p = 2,7 + 1,15(7,9 - 4,24) = 8,49\%$$

La tasa de descuento obtenida fue de un 8,49%. Al tratarse de un proyecto de alto riesgo le agregaremos un premio por riesgo de un 3% mas un 3% por tratarse de un StartUp quedando finalmente en:

**Tasa Descuento = 14,49**

### Cálculo de VAN y TIR

Para el cálculo del VAN y TIR se consideraron tres posibles escenarios; optimista, realista y pesimista. El escenario pesimista considera una participación de mercado de solo un 10%, el realista de 15% y el optimista de un 20%. Como podemos ver en la tabla 13 el escenario pesimista a una tasa de descuento de un 14,49% nos da un valor negativo, mientras que el realista da un VAN positivo y el optimista nos da un VAN de \$998.386.765 y un TIR de 57%. Para el cálculo del VAN se consideró la venta de la empresa al año 9 el cual fue calculado trayendo a valor presente los flujos futuros de los próximos 5 años (Anexo 14)

*Tabla 7: Comparación de VAN y TIR según participación de mercado*

Participación de Mercado 20%		Participación de Mercado 15%		Participación de Mercado 10%	
OPTIMISTA		REALISTA		PESIMISTA	
Año0	\$ -6.800.000	Año0	\$ -6.800.000	Año0	\$ -6.800.000
Año1	\$ -81.450.000	Año1	\$ -82.080.000	Año1	\$ -89.475.000
Año2	\$ -84.141.667	Año2	\$ -101.131.667	Año2	\$ -118.091.667
Año3	\$ -11.133.333	Año3	\$ -52.696.667	Año3	\$ -96.141.667
Año4	\$ 718.167	Año4	\$ -65.129.833	Año4	\$ -132.918.333
Año5	\$ 136.984.000	Año5	\$ 46.957.200	Año5	\$ -52.845.000
Año6	\$ 178.670.729	Año6	\$ 121.065.104	Año6	\$ -73.095.000
Año7	\$ 400.211.250	Año7	\$ 224.486.250	Año7	\$ 65.167.500
Año8	\$ 478.820.000	Año8	\$ 266.145.500	Año8	\$ 71.566.667
Año9	\$ 689.943.750	Año9	\$ 425.092.125	Año9	\$ 196.740.000
Valor Venta	\$ 2.405.735.059	Valor Venta	\$ 1.482.235.368	Valor Venta	\$ 686.004.208
Tdesc	14,49%	Tdesc	14,49%	Tdesc	14,49%
VAN	<b>998.386.765,8049</b>	VAN	<b>541.779.662,0897</b>	VAN	<b>- 79.294.458,6189</b>
TIR	57%	TIR	37%	TIR	10%

## Análisis de sensibilidad

Para estimar que tan sensible es el negocio a variables relevantes como, la tasa de descuento, participación de mercado y comisión cobrada se realizaron los siguientes análisis tomando siempre como variable de respuesta el VAN.

La Tabla 8 muestra el VAN según la tasa de descuento y la participación de mercado. Podemos observar que con una participación de mercado de 10% y una tasa de descuento mayor a 10% el valor es negativo lo que hace inviable el proyecto. Con una participación de mercado de un 15% el proyecto se vuelve viable e interesante por lo que podemos concluir que la variable participación de mercado es muy relevante a la hora de evaluar el proyecto

*Tabla 8: VAN según tasa de descuento y participación de mercado*

Participación de Mercado	VAN (Tasa Descuento)			
	10,00%	14,45%	20%	TIR
10%	\$ 21.051.987	\$ -79.294.459	\$ -131.916.435	8%
15%	\$ 913.813.849	\$ 541.779.662	\$ 276.618.801	36%
20%	\$ 1.623.688.732	\$ 998.386.766	\$ 562.164.097	56%

En la siguiente tabla 15 podemos observar la variación del VAN a una tasa de descuento de un 14,45% a diferentes comisiones a cobrar a diferentes participaciones de mercado. Podemos concluir una alta sensibilidad a la comisión ya que un aumento de la comisión de un 10 a un 15% aumenta a prácticamente el doble el VAN con una participación de mercado del 20% y vuelve viable el proyecto con el 10% de participación de mercado.

Tabla 9: VAN según comisión y participación de mercado

Respecto a la comision	Participación de Mercado (Tasa descuento 14,45%)		
	10%	15%	20%
8%	\$ -365.482.300	\$ 175.127.248	\$ 576.982.482
10%	\$ -79.294.459	\$ 541.779.662	\$ 998.386.766
15%	\$ 638.292.165	\$ 1.454.872.623	\$ 2.051.073.481

Para mayor detalles del cálculo del VAN y todos los flujos operacionales anuales, revisar Anexo 12: Plan financiero.

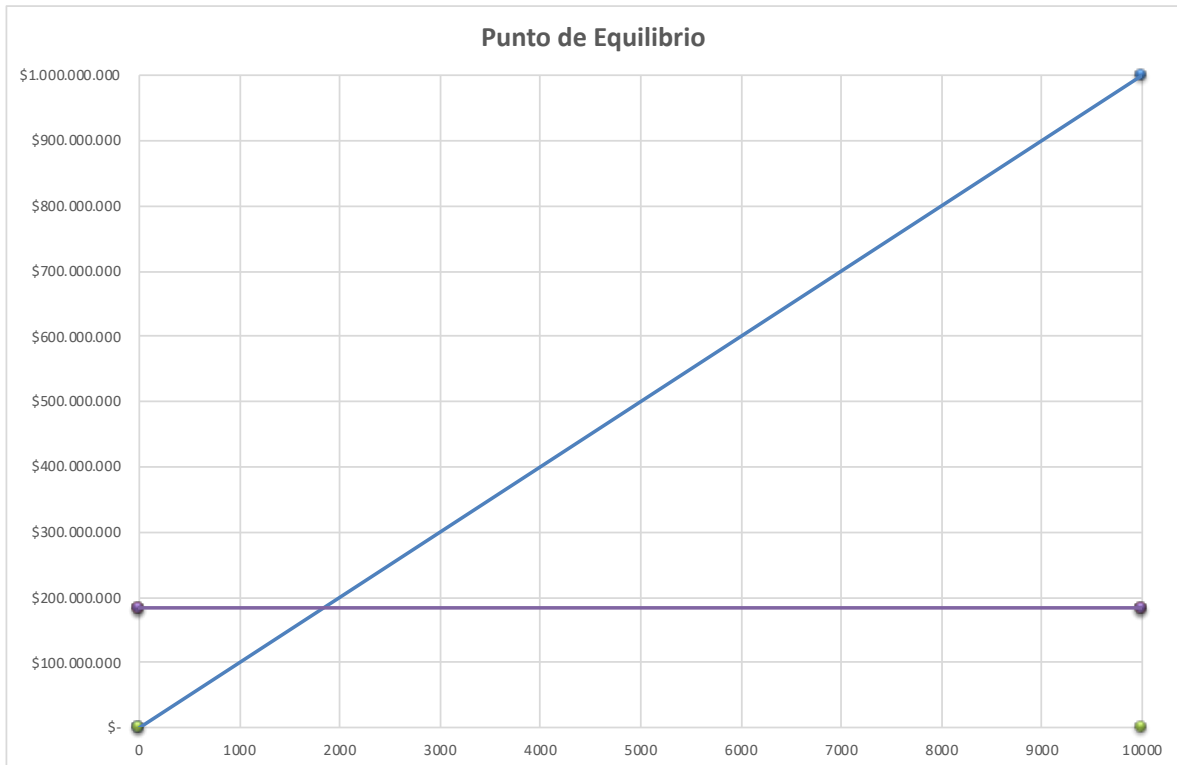
### Cálculo del punto de equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio en unidades se ocupó la formula  $CFT/(P-CVU)$ , donde CFT corresponde a los costos fijos, P es igual al precio unitario y CVU son los costos variables unitarios. Para el caso de prendidos no se detectaron costos variables por lo que el cálculo se redujo a la división de los costos fijos totales en el valor unitario de los shows.

El punto de equilibrio se alcanza el año 3 y son necesarios la contratación de 1.831.000 shows los que tienen un valor promedio de \$100.000 igualando los ingresos con los costos totales.

Para ver cálculo de ROI, PAYBACK y Valor residual consultar anexo 14.





*Ilustración 3: Punto de equilibrio*

### **Plan de Inversiones**

Si bien el negocio no requiere de una inversión inicial considerable, si requiere capital de trabajo para poder subsistir durante los primeros años y cubrir los flujos mensuales de pérdida. Según los cálculos estimados, el negocio comenzará a dar valores positivos de manera consistente a partir del séptimo mes del cuarto año de funcionamiento.

Para cubrir las pérdidas en total se necesitará un monto de **\$191.000.000** a través de este tiempo. Esto se dividirá en 2 fases de inversión, la primera será de **\$90.000.000** y será utilizada para solventar los gastos del primer año. La segunda será de **\$101.000.000**, será de menor riesgo y se utilizará para cubrir los gastos de los siguientes años dentro del período necesario estimado.

Las principales fuentes de financiamiento serán las siguientes:

Primera fase inversión:

- Aporte de dueños: \$40.000.000
- Amigos y familiares: \$20.000.000
- Incubadora de negocios: \$30.000.000

Segunda fase de inversión:

- Inversionista privado 1: \$51.000.000
- Inversionista privado 2: \$50.000.000

Tanto a la incubadora como a los inversionistas privados se les ofrecerá un porcentaje de la empresa. Los inversionistas privados tendrán un desfase en su inversión lo cual al mismo tiempo afectará su porcentaje debido al menor riesgo que corre el primero con respecto al segundo.

### **VIII. Riesgos críticos**

Los principales riesgos críticos reconocidos para el proyecto en base a los análisis ejecutados son los siguientes:

- Encontrar que el mercado de los otros países es sustancialmente distinto al chileno, ya que para el cálculo del mercado internacional (y la demanda por entrenadores) se hizo un simple paralelo con la cantidad de habitantes de cada país. Este riesgo es importante ya que el éxito en otros países es vital para el proyecto y en caso de estimar incorrectamente el mercado, los resultados esperados pueden variar mucho. La manera de mitigar este riesgo es que tiempo antes se hará un análisis profundo de cada país para ver si las condiciones serán como la esperada, en caso de encontrar que el mercado es muy distinto al esperado, se barajará la opción de ingresar a otro país latinoamericano.
- Que competidores fuertes (Empresas Globales del capítulo “Competidores”) decidan abrirse a trabajos presenciales y en especial al rubro de los

entretenedores. Este riesgo va a influir negativamente en el porcentaje de mercado a obtener, en especial al abrirse a nuevos países. La única manera de mitigar este riesgo es asegurando diferenciarse mucho en el nicho.

- Que el cálculo de la tasa de descuento no sea el correcto para el proyecto. Esto incide en que con una tasa mayor de 15 o 20% hay ciertos escenarios financieros que dejan de ser atractivos. Consistentemente, el escenario del 20% de mercado es siempre positivo por lo cual optar a ese mercado y establecer todas las directrices de negocio de manera de lograr esa meta es la manera correcta de mitigar este riesgo.
- Enfrentarse a una situación en que los entretenedores no estén dispuestos a pagar el 10% de comisión. En este caso, se tendría que recurrir a disminuir la comisión impactando fuertemente en los escenarios financieros. La manera de mitigar este riesgo es asegurando una plataforma de alto nivel que realmente aumente la cantidad de shows que puede conseguir un entretenedor, en cuyo caso no tendrá más opción que pagar la comisión.
- Que se haya subestimado el tiempo necesario para obtener la participación de mercado requerida en cada país. Es posible que se tome más tiempo para obtener el 20% de mercado, lo cual impactará negativamente en la proyección del negocio. Para mitigar este riesgo es muy importante mantener consistentemente la propuesta de valor y el plan de marketing para hacerse conocido.
- Que los entretenedores o bien productores de eventos, después de conocerse entre ellos comiencen a negociar de manera directa para otros shows, sin utilizar la plataforma. Este riesgo se ve como algo inevitable y muy difícil de mitigar ya que es lógico que el entretenedor quiera evitar pagar la comisión a través de contactar directamente al cliente. Sin embargo una manera de mitigar esto es ofreciendo una gran variedad de entretenedores, de tal manera que el cliente, a pesar de estar satisfecho con el show de un entretenedor, quiera probar distintas opciones y así

continuar utilizando la plataforma.

- La dificultad de financiamiento, este es un proyecto que requiere una inversión de 191 millones de pesos entre el primer y segundo año, y resultados positivos consistentes recién se podrán observar al séptimo mes del tercer año, por lo cual es una inversión muy riesgosa y de largo plazo. Es muy posible que sea difícil encontrar inversionistas en Chile que estén dispuestos a financiar este tipo de proyectos con esa cantidad de dinero.

Estos riesgos deben de considerarse a través de la vida del proyecto y mantener las medidas de mitigación, las cuales deben ser de responsabilidad absoluta de los gerentes de “Prendido”, tanto su monitoreo como asegurar soluciones óptimas y a tiempo.

#### **IX. Propuesta inversionista**

Como fue mencionado en el plan financiero, el proyecto va a requerir de 2 fases de inversión, una al primer año y otra al segundo, donde se espera obtener dinero tanto de incubadoras de negocios como inversionistas privados. Se espera que a los amigos y familiares simplemente se les devuelva su dinero cuando esté disponible, sin embargo el resto de los inversionistas van a requerir algo a cambio.

A la incubadora de negocios siendo la primera en invertir se le ofrecerá un TIR anual de un 80%, y a los inversionistas del segundo año un TIR anual del 60% debido a la disminución en el riesgo con respecto a la incubadora. Esto se proyectará al noveno año de la empresa al igual que la vida que se espera que tenga el proyecto.

Considerando que al noveno año la empresa tendrá un valor de \$2.405.735.059 en la proyección financiera con un mercado del 20%, el porcentaje de ofrecimiento a los inversionistas se resume en la siguiente tabla.

*Tabla 10: Ofrecimiento a inversionistas del proyecto.*

Inversionistas	Monto requerido	TIR ofrecida	Retorno esperado al noveno año	Precio de empresa al noveno año	Porcentaje de empresa a ofrecer
Incubadora de negocios	\$ 30.000.000,00	80%	\$ 246.000.000,00	\$ 2.405.735.059,04	10,23%
Inversionista 1	\$ 50.000.000,00	60%	\$ 290.000.000,00		12,05%
Inversionista 2	\$ 51.000.000,00	60%	\$ 295.800.000,00		12,30%

El porcentaje de la empresa a ofrecer se encuentra dentro de los rangos esperados que piden los inversionistas de alto riesgo y prueba ser consistente.

## **X. Conclusiones**

Al desarrollar el plan de negocio queda demostrado que el proyecto “Prendido” es un proyecto viable y una buena oportunidad de inversión ya que los flujos y rentabilidad esperada son atractivos en el mediano y largo plazo. También se demuestra que la necesidad de los clientes y usuarios de entrenadores por una plataforma que concentre este tipo de servicio es real y existe sin embargo no deja de ser un negocio de alto riesgo ya que necesita un tiempo prolongado a ver utilidades.

Las expectativas económicas del negocio fueron bastante conservadores respecto del tamaño de mercado y comisión a cobrar por lo que es probable que el potencial del proyecto sea incluso mayor.

Las claves para el éxito del proyecto radican en alcanzar rápidamente ventaja competitiva las cuales se sostienen en la especialización de la plataforma y ser los primeros en apuntar a este nicho, la variedad de entrenadores, la accesibilidad y lo simple y fácil que debe ser contratar el servicio, por ultimo la seguridad y tranquilidad tanto de la forma de pago como la revisión de antecedentes de los entrenadores son claves para mantener el negocio en el largo plazo.

Por ultimo con las actuales proyecciones económicas respaldado con el estudio de mercado y factibilidad técnica para ser llevado a cabo se concluye que se debe invertir en “Prendido” ya que representa una oportunidad real de negocio.

## **Bibliografía**

### *Fuentes técnicas*

- Roger J. Best. (2007). Marketing Estratégico. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.,.
- Alistair Croll & Benjamin Yoskovitz. (2013). Lean Analytics. Estados Unidos: O'Reilly Media, Inc.
- Material de clases de MBA 2016 – 2018, Universidad de Chile.

### *Fuentes estadísticas*

- [www.sii.cl](http://www.sii.cl)
- <http://nuevoportal.ine.cl/>
- [http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New\\_Home\\_Page/datafile/Betas.html](http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html)

### *Fuentes de competidores*

- [www.toptal.com](http://www.toptal.com)
- [www.upwork.com](http://www.upwork.com)
- [www.peopleperhour.com](http://www.peopleperhour.com)
- [www.starofservice.cl](http://www.starofservice.cl)
- [www.matrimonios.cl](http://www.matrimonios.cl)
- [www.freelancers.es](http://www.freelancers.es)
- [www.portalartistas.com](http://www.portalartistas.com)
- [www.matrimonios.cl](http://www.matrimonios.cl)

# ANEXOS



## **Anexo 1: Estimación del tamaño de mercado.**

Para estimar el tamaño del mercado, se recurrió a contestar las siguientes preguntas:

- Aproximadamente cuantos eventos se hacen en Chile.
- De esos eventos cuantos contratan entretenedores.
- Cuantos entretenedores se contratan para cada uno de esos eventos.

Para responder estas preguntas se dividieron los eventos en 3 principales fuentes

- Eventos de empresas.
- Matrimonios.
- Cumpleaños de niños.
- Cumpleaños de adultos.

Los entretenedores se clasificaron como:

- DJs
- Bandas en vivo
- Magos
- Comediantes
- Payasos
- Animadores
- Cantantes
- Dobles de cantantes
- Baile entretenido
- Orquestas
- Otros

Luego se generó una encuesta que ayudase a cuantificar la demanda por entretenedores para eventos.

## Anexo 1.1: Resultados de encuesta

Cantidad de encuestados: 100 personas

Página: [https://www.e-encuesta.com/r/Suc\\_YdR5aUJYt-eZfIoljw/](https://www.e-encuesta.com/r/Suc_YdR5aUJYt-eZfIoljw/)

### 1 - Que edad tiene usted?

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Menos de 20 años</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>Entre 20 y 30 años</b>	<b>16</b>	<b>16,0%</b>
<b>Entre 30 y 40 años</b>	<b>66</b>	<b>66,0%</b>
<b>Entre 40 y 50 años.</b>	<b>14</b>	<b>14,0%</b>
<b>Entre 50 y 60 años.</b>	<b>2</b>	<b>2,0%</b>
<b>Mas de 60 años</b>	<b>2</b>	<b>2,0%</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	

## 2 - Estado Civil?

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Soltero</b>	<b>42</b>	<b>42,0 %</b>
<b>Casado</b>	<b>51</b>	<b>51,0 %</b>
<b>Separado</b>	<b>6</b>	<b>6,0%</b>
<b>Viudo</b>	<b>1</b>	<b>1,0%</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	

## 3 - Cual es su nivel de ingreso familiar mensual?

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Menos de \$200.000</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>
<b>De 200.000 a 300.000 pesos.</b>	<b>3</b>	<b>3,0%</b>
<b>De 300.000 a 500.000 pesos.</b>	<b>3</b>	<b>3,0%</b>
<b>de 500.000 a 1.200.000 pesos</b>	<b>9</b>	<b>9,0%</b>
<b>De 1.200.000 a 1.700.000 pesos</b>	<b>12</b>	<b>12,0 %</b>

<b>De 1.7000.000 a 3.5000.000 pesos</b>	<b>40</b>	<b>40,0 %</b>
<b>Mas de 3.500.000 pesos.</b>	<b>33</b>	<b>33,0 %</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	

**4 - La empresa donde usted trabaja aproximadamente cuantos eventos sociales para los trabajadores hace al año (Cena fin de año, fiesta de aniversario, celebración por metas cumplidas, etc)?**

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>1</b>	<b>39</b>	<b>52,7 %</b>
<b>2</b>	<b>17</b>	<b>23,0 %</b>
<b>3</b>	<b>6</b>	<b>8,1%</b>
<b>4</b>	<b>3</b>	<b>4,1%</b>
<b>5 o Más</b>	<b>2</b>	<b>2,7%</b>
<b>Total</b>	<b>74</b>	

**5 - Dentro los eventos empresariales sociales que usted ha asistido, en promedio cuantos entretenedores habían presentes por evento (DJ, banda en vivo, mago, comediante, payaso, animador, cantante, dobles de cantantes, baile entretenido, orquestas, etc).?**

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Ninguno</b>	<b>33</b>	<b>33,0 %</b>
<b>1</b>	<b>18</b>	<b>18,0 %</b>
<b>2</b>	<b>28</b>	<b>28,0 %</b>
<b>3</b>	<b>18</b>	<b>18,0 %</b>
<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1,0%</b>
<b>5 o más</b>	<b>2</b>	<b>2,0%</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	

## 6 - Cuánta gente trabaja en su empresa?

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Menos de 50</b>	<b>22</b>	<b>22,0 %</b>
<b>Entre 50 y 100</b>	<b>11</b>	<b>11,0 %</b>
<b>Entre 100 y 500</b>	<b>26</b>	<b>26,0 %</b>
<b>Entre 500 y 1000</b>	<b>13</b>	<b>13,0 %</b>
<b>Mas de 1000 personas</b>	<b>28</b>	<b>28,0 %</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	

**7 - Si usted está o estuvo casado, celebros su matrimonio y en que lugar?**

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Casa</b>	<b>9</b>	<b>9,0%</b>
<b>Restaurant</b>	<b>5</b>	<b>5,0%</b>
<b>Hotel</b>	<b>4</b>	<b>4,0%</b>
<b>Centro de eventos</b>	<b>39</b>	<b>39,0%</b>
<b>No lo celebré</b>	<b>3</b>	<b>3,0%</b>
<b>No estoy casado</b>	<b>40</b>	<b>40,0%</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	

**8 - En su fiesta de matrimonio, cuántos entretenedores contrato y como los contactó (DJ, banda en vivo, mago, comediante, payaso, animador, cantante, dobles de cantantes, baile entretenido, orquestas, etc)?**

	<b>Respuesta</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Ninguno</b>		
<b>Recomendación</b>	<b>21</b>	<b>21,9%</b>
<b>Web</b>	<b>1</b>	<b>1,0%</b>

<b>Productora</b>	<b>7</b>	<b>7,3%</b>
<b>Otro medio</b>	<b>8</b>	<b>8,3%</b>
<b>No contacte a ninguno</b>	<b>52</b>	<b>54,2%</b>

**1**

<b>Recomendación</b>	<b>20</b>	<b>20,8%</b>
<b>Web</b>	<b>7</b>	<b>7,3%</b>
<b>Productora</b>	<b>7</b>	<b>7,3%</b>
<b>Otro medio</b>	<b>11</b>	<b>11,5%</b>
<b>No contacte</b>	<b>39</b>	<b>40,6%</b>

**2**

<b>Recomendación</b>	<b>19</b>	<b>19,8%</b>
<b>Web</b>	<b>4</b>	<b>4,2%</b>
<b>Productora</b>	<b>10</b>	<b>10,4%</b>
<b>Otro medio</b>	<b>6</b>	<b>6,3%</b>



<b>No contacte</b>	<b>42</b>	<b>43,8 %</b>
<b>3</b>		
<b>Recomendación</b>	<b>18</b>	<b>18,8 %</b>
<b>Web</b>	<b>4</b>	<b>4,2%</b>
<b>Productora</b>	<b>6</b>	<b>6,3%</b>
<b>Otro medio</b>	<b>4</b>	<b>4,2%</b>
<b>No contacte a ninguno</b>	<b>47</b>	<b>49,0 %</b>
<b>4</b>		
<b>Recomendación</b>	<b>16</b>	<b>16,7 %</b>
<b>Web</b>	<b>1</b>	<b>1,0%</b>
<b>Productora</b>	<b>4</b>	<b>4,2%</b>
<b>Otro medio</b>	<b>7</b>	<b>7,3%</b>
<b>No contacte</b>	<b>49</b>	<b>51,0 %</b>
<b>Total</b>	<b>96</b>	

**9 - Cuánto presupuesto de la fiesta lo destino a entretenedores (DJ, banda en vivo, mago, comediante, payaso, animador, cantante, dobles de cantantes, baile entretenido, orquestas, etc)?**

	<b>Respuestas total</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Menos de \$100.000 pesos</b>	<b>32</b>	<b>32,0 %</b>
<b>Entre \$100.000 y \$250.000 pesos</b>	<b>17</b>	<b>17,0 %</b>
<b>Entre \$250.000 y \$500.000 pesos</b>	<b>25</b>	<b>25,0 %</b>
<b>Entre \$500.000 y \$1.500.000 pesos</b>	<b>20</b>	<b>20,0 %</b>
<b>Mas de \$1.500.000 pesos</b>	<b>6</b>	<b>6,0%</b>
<b>Total</b>	<b>100</b>	

**10 - Cuando usted celebra su cumpleaños (O le celebran su cumpleaños), en qué porcentaje de las veces ha contratado al menos a un entretenedor (DJ, banda en vivo, mago, comediante, payaso, animador, cantante, dobles de cantantes, baile entretenido, orquestas, etc)?**

	Opciones
	%
<b>Media aritmética</b>	<b>8.357142857142858</b>
<b>Moda</b>	<b>0</b>
<b>Máximo</b>	<b>100</b>
<b>Mínimo</b>	<b>0</b>
<b>Respuesta</b>	<b>#</b>
<b>0</b>	<b>75</b>
<b>2</b>	<b>2</b>
<b>5</b>	<b>2</b>
<b>10</b>	<b>3</b>
<b>12</b>	<b>1</b>
<b>15</b>	<b>1</b>
<b>19</b>	<b>1</b>

<b>25</b>	<b>3</b>
<b>47</b>	<b>1</b>
<b>49</b>	<b>1</b>
<b>50</b>	<b>3</b>
<b>65</b>	<b>1</b>
<b>70</b>	<b>1</b>
<b>74</b>	<b>1</b>
<b>99</b>	<b>1</b>
<b>100</b>	<b>1</b>
<b>Total</b>	<b>98</b>

**11 - De las veces que le ha celebrado el cumpleaños a sus hijos, en qué porcentaje ha contratado al menos a un entretenedor (Un mago para niños, un payaso, un doble de superhéroe, etc)?**

	Opciones
	%
<b>Media aritmética</b>	<b>26.7244897959183</b> <b>66</b>
<b>Moda</b>	<b>0, 1</b>
<b>Máximo</b>	<b>100</b>
<b>Mínimo</b>	<b>0</b>
<b>Respuesta</b>	<b>#</b>
<b>0</b>	<b>26</b>
<b>1</b>	<b>26</b>
<b>2</b>	<b>1</b>
<b>3</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>1</b>
<b>6</b>	<b>1</b>
<b>10</b>	<b>3</b>

<b>11</b>	<b>1</b>
<b>14</b>	<b>1</b>
<b>16</b>	<b>1</b>
<b>17</b>	<b>1</b>
<b>20</b>	<b>1</b>
<b>22</b>	<b>1</b>
<b>25</b>	<b>2</b>
<b>29</b>	<b>1</b>
<b>33</b>	<b>1</b>
<b>50</b>	<b>2</b>
<b>51</b>	<b>1</b>
<b>52</b>	<b>1</b>
<b>53</b>	<b>1</b>
<b>55</b>	<b>1</b>
<b>63</b>	<b>1</b>
<b>70</b>	<b>2</b>

<b>72</b>	<b>1</b>
<b>75</b>	<b>3</b>
<b>78</b>	<b>1</b>
<b>80</b>	<b>1</b>
<b>84</b>	<b>1</b>
<b>90</b>	<b>1</b>
<b>92</b>	<b>1</b>
<b>100</b>	<b>11</b>
<b>Total</b>	<b>98</b>

## Conclusiones principales de la encuesta:

### Empresas:

- 67% de las empresas realizan al menos un evento anual.
- 100% de las empresas que realizan eventos contratan al menos un entretenedor.
  - o 18% contrata a 1 entretenedor.
  - o 28% contrata a 2 entretenedores.
  - o 18% contrata a 3 entretenedores.
  - o 1% contrata a 4 entretenedores.
  - o 2% contrata a 5 o mas entretenedores.

### Matrimonios:

- 97% de las personas celebran su matrimonio.
- De ese 97%, 48% de las personas contratan al menos a 1 entretenedor, de los cuales:
  - o 31% contrató al menos 1 entretenedor.
  - o 27% contrató a 2 entretenedores.
  - o 22% contrató a 3 entretenedores.
  - o 19% contrató a 4 entretenedores.

### Cumpleaños:

- Adultos (35 a 69 años):
  - o El 23% alguna vez para su cumpleaños contrató al menos 1 entretenedor.
    - De ellos, un 9% fue al menos un cumpleaños por medio.
- Niños (5 a 9 años):
  - o El 29% contrato a un entretenedor en al menos un cumpleaños por medio.

### Aspectos generales:

- Casi el 100% de las respuestas fueron de miembros del estrado social ABC 1 o C2, por lo cual se concluye que las personas de esta clase social son aquellas que son más propensas a contratar entretenedores.

Debido a lo último, solo se utilizarán esos estrados sociales para la evaluación de matrimonios y cumpleaños (Representantes del 20% de la población). Esto, siguiendo la línea de ser conservador con la estimación de mercado, y que es mejor estimar hacia abajo que hacia arriba.



## Anexo 1.2: Cuantificación de contratación y tamaño de mercado

### Empresas

Para esto se obtuvo el dato de la cantidad de empresas en Santiago (fuente, SII) que resultaron en la siguiente tabla:

Clasificación	Empresas		Ventas		Trabajadores	
	Cantidad	%	Valor	%	Cantidad	%
Micro 1	91.920	24%	\$7.158.139	0%	52.543	1%
Micro 2	72.014	19%	\$27.028.881	0%	30.906	1%
Micro 3	101.533	26%	\$129.521.080	1%	156.029	3%
Pequeña 1	42.355	11%	\$147.678.549	1%	172.670	3%
Pequeña 2	28.734	7%	\$202.711.527	1%	229.635	4%
Pequeña 3	23.180	6%	\$363.468.273	2%	377.747	7%
Mediana 1	10.326	3%	\$363.061.461	2%	370.847	7%
Mediana 2	6.295	2%	\$441.173.040	3%	418.310	8%
Grande 1	3.949	1%	\$556.981.131	3%	429.332	8%
Grande 2	3.413	1%	\$1.165.103.060	7%	735.825	14%
Grande 3	827	0%	\$635.901.096	4%	364.625	7%
Grande 4	1.678	0%	\$12.632.911.215	76%	1.900.859	36%
<b>Total (Informadas)</b>	<b>386.224</b>	<b>100%</b>	<b>\$16.672.697.452</b>	<b>100%</b>	<b>5.239.328</b>	<b>100%</b>

Tabla 1: Resultado de cuantificación de número de empresas en RM (Fuente I.N.E)

Se utilizó el supuesto que las empresas que hacen eventos anuales (Por ende contratar entretenedores), solo serían aquellas de Mediana 1 a Grande 4. Mezclando los datos obtenidos, el supuesto y los resultados de la encuesta, se llegó al siguiente tamaño de mercado en eventos de empresas.

	<i>67% de las empresas realizan al menos un evento anual</i>		
	<i>100% de las empresas que realizan eventos contratan al menos un entretenedor</i>		
	<i>Empresas</i>	<i>Entretenedores</i>	
<i>Total Empresas que realizan eventos</i>	17.747		
<i>Un entretenedor</i>	3194	3194	
<i>Dos entretenedores</i>	4969	9938	
<i>Tres entretenedores</i>	3194	9583	
<i>Cuatro entretenedores</i>	177	710	
<i>cinco o mas entretenedores</i>	355	1775	
<i>Total</i>	11890	25201	
<i>Valor Promedio Entretenedor</i>	\$100.000	\$2.520.068.320	

*Tabla 2: Resultado de cantidad de empresas en R.M contra resultados de encuesta, nótese que se utiliza un valor estándar promedio por entretenedor de 100mil pesos.*

Se concluye que al año en total se gasta un valor estimado de \$2.520.068.320 pesos en entretenedores para eventos empresariales en la región metropolitana.

## Matrimonios

Para esto se obtuvo el dato de la cantidad de matrimonios que se concretan en Santiago (fuente, INE) que resultaron en 26.013.

	2015	Entretenedores
<i>Matrimonios</i>	26.013	
<i>Lo celebra</i>	25233	
<i>Contrata Entretenedores</i>	12112	
<i>Un entretenedor</i>	3755	3755
<i>Dos entretenedores</i>	3270	6540
<i>Tres entretenedores</i>	2665	7994
<i>Cuatro entretenedores</i>	2301	9205
		27493
<i>Gasto Promedio por entretenedor</i>	\$100.000	\$2.749.345.186

*Tabla 2: Resultado de cantidad de matrimonios en la R.M contra resultados de encuesta, nótese que se utiliza un valor estándar promedio por entretenedor de 100mil pesos.*

Se concluye que al año en total se gasta un valor estimado de \$2.749.345.186 pesos en entretenedores para matrimonios en la región metropolitana. Considerando que estos pertenecerían al 20% ABC1 o C2, este valor quedaría en \$549.869.037.

## Cumpleaños

Para esto se obtuvo el dato de la cantidad de personas en la región metropolitana de los resultados del último censo:

NOMBRE REGIÓN	Edad	Hombres	Mujeres	TOTAL
METROPOLITANA DE SANTIAGO	Total Regional	3462267	3650541	7112808
METROPOLITANA DE SANTIAGO	0 a 4	238201	229442	467643
METROPOLITANA DE SANTIAGO	5 a 9	240355	229434	469789
METROPOLITANA DE SANTIAGO	10 a 14	224641	215653	440294
METROPOLITANA DE SANTIAGO	15 a 19	249896	243028	492924
METROPOLITANA DE SANTIAGO	20 a 24	303741	291980	595721
METROPOLITANA DE SANTIAGO	25 a 29	327536	315326	642862
METROPOLITANA DE SANTIAGO	30 a 34	283181	276142	559323

METROPOLITANA DE SANTIAGO	35 a 39	252239	254889	507128
METROPOLITANA DE SANTIAGO	40 a 44	239320	249303	488623
METROPOLITANA DE SANTIAGO	45 a 49	222400	240474	462874
METROPOLITANA DE SANTIAGO	50 a 54	221531	249347	470878
METROPOLITANA DE SANTIAGO	55 a 59	194595	224253	418848
METROPOLITANA DE SANTIAGO	60 a 64	150078	178446	328524
METROPOLITANA DE SANTIAGO	65 a 69	112259	138605	250864
METROPOLITANA DE SANTIAGO	70 a 74	85486	112112	197598
METROPOLITANA DE SANTIAGO	75 a 79	55413	80983	136396
METROPOLITANA DE SANTIAGO	80 a 84	33394	57142	90536
METROPOLITANA DE SANTIAGO	85 a 89	19326	40589	59915
METROPOLITANA DE SANTIAGO	90 a 94	6550	17063	23613
METROPOLITANA DE SANTIAGO	95 a 99	1505	4979	6484

Considerando el rango objetivo de adultos (35 a 69 años) y niños (5 a 9 años), y los resultados de la encuesta, se llegó a la siguiente tabla.

<i>Adultos</i>		
<i>Poblacion XIII</i>		
<i>7.112.808</i>		
<i>2.927.739</i>	<i>Adultos Objetivo</i>	
<i>23%</i>	<i>Alguna vez contrato o le contrataron un entetenedor para su cumpleaños</i>	
<i>9%</i>	<i>Al menos cumpleaños por medio</i>	
<i>673.380</i>	<i>Alguna vez contrato o le contrataron un entetenedor para su cumpleaños</i>	
<i>60.604</i>	<i>Al menos cumpleaños por medio</i>	
<i>\$100.000</i>	<i>Valor Promedio Entetenedor</i>	
<i>\$3.030.209.865</i>	<i>Total</i>	
<i>Niños</i>		
<i>469789</i>	<i>Niños Objetivo</i>	

29%	<i>Al menos cumpleaños por medio</i>	
136239	<i>Al menos cumpleaños por medio</i>	
\$100.000	<i>Valor Promedio Entretenedor</i>	
\$6.811.940.500	<i>Total</i>	

*Tabla 3: Resultado de cantidad de cumpleaños en la R.M contra resultados de encuesta, nótese que se utiliza un valor estándar promedio por entretenedor de 100mil pesos.*

Se concluye que al año en total se gasta un valor estimado de \$ 9.842.150.365 pesos en entretenedores para cumpleaños en la región metropolitana. Considerando que estos pertenecerían al 20% ABC1 o C2, este valor quedaría en \$ 1.968.430.073.

Estos valores ponderan por un 10% que sería la comisión estimada por ofrecer el servicio de Marketplace para entretenedores.

<i>Areas de Negocio</i>	<i>Mercado</i>
<i>Empresas</i>	<i>\$2.520.068.320</i>
<i>Matrimonios</i>	<i>\$549.869.037</i>
<i>Cumpleaños</i>	<i>\$1.968.430.073</i>
<i>Total</i>	<i>\$5.038.367.430</i>
<b><i>Comision (10%)</i></b>	<b><i>\$503.836.743</i></b>

*Tabla 4: Estimación de mercado anual en la región metropolitana.*

Finalmente, se utiliza la regla de 3 en tamaños de mercado vs cantidad de habitantes para estimar los mercados en el resto de Chile, Perú, Argentina y Colombia que serían los principales objetivos del período del negocio.

Para hacer estimación se utilizó el supuesto que la cantidad de eventos y por ende la demanda por entrenadores es homogénea para los países y depende directamente de la cantidad de habitantes.

	<i>Habitantes</i>	<i>Mercado</i>
<i>RM</i>	<i>7.112.808</i>	<i>\$ 503.836.743,01</i>
<i>Chile</i>	<i>17.574.003</i>	<i>\$ 1.244.856.944,43</i>
<i>Argentina</i>	<i>43.850.000</i>	<i>\$ 3.106.120.843,00</i>
<i>Perú</i>	<i>31.770.000</i>	<i>\$ 2.250.432.364,47</i>
<i>Colombia</i>	<i>48.650.000</i>	<i>\$ 3.446.129.509,97</i>
	<i>Total Mercado</i>	<i>\$ 10.047.539.661,88</i>

*Tabla 5: Estimación final de mercado para Chile y los países objetivos*



## **Anexo 2: Competidores**

### **Anexo 2.1: Empresas globales de alta variedad**

**Upwork:** <https://www.upwork.com/>

Se caracteriza por presentar una amplia gama de profesionales bien clasificados y con muchos filtros.

- Filtros:
  - Costo
  - “Job success”
  - Categoría
- Datos de freelancer
  - Costo
  - Cuanto ha ganado en su tiempo en Upwork
  - Porcentaje de “job success”
  - Foto
  - Localización geográfica.
- Categorías de freelancers:
  - WEB
  - IT
  - Data Science
  - Ingeniería y arquitectura
  - Diseño
  - Escritura
  - Traducción
  - Legal
  - Soporte administrativo

- Servicio al cliente
- Ventas
- Contabilidad

No presenta categoría de entrenadores.

Aspectos diferenciadores:

- Opiniones de usuarios e historial de trabajo.
- Bien abierto, muchas opciones
- Solo especializado en trabajos no presenciales

**Toptal:** <https://www.toptal.com/>

Especializado en ciertas categorías

- Desarrollo de software
- Diseñadores
- Expertos en finanzas

Propuesta de valor va ligado a que sus freelancers son del 3% mejor, el cual obtienen con un intenso proceso de “screening”.

- Sin riesgo, pagar solo si hubo satisfacción por el trabajo.
- Sin categoría para entrenadores, bien especializado.

No posee categoría de entrenadores.

**Peopleperhour: <https://www.peopleperhour.com/>**

- Por categorías, muy similares a upwork.com
- Espacio para opiniones y cantidad de trabajos terminados.
- La gente ofrece un producto tangible, más que los simples servicios freelance de otra persona.

Sin categoría para entretenedores.

**Freelancers: <https://www.freelancer.es/>**

- Bien enfocado a la calificación, precio y puntuación. Entrega datos de certificaciones y educación del profesional.
- Publicar proyecto o buscar puntualmente al profesional. Pide detalles del proyecto para contratar al profesional.
- Muy similar a peopleperhour.com y upwork.com

Sin variedad de entretenedores.

Se concluye que estas empresas globales son muy similares entre ellas con su propuesta de valor. Existen casos como toptal.com que pretenden diferenciarse por un “screening” mas preciso de sus profesionales y asegurar la máxima calidad, pero en general buscan la mayor variedad y cantidad posibles de freelancers

## Anexo 2.2: Empresas especializadas

**StarofService:** <https://www.starofservice.cl>

- Competidor más similar al negocio propuesto.
- Enfocado en trabajos presenciales.
- Se escribe que tipo de profesional se requiere y la empresa hace preguntas específicas de lo que el cliente quiere hacer, las cuales se las manda a sus “proveedores” y ellos contestan enviando presupuesto al correo del cliente.
- Preguntas bien específicas para cada servicio, gran cantidad de trabajo destinado a definir las preguntas para cada tipo de profesional.
- Modelo de negocio va ligado a cobrarle al profesional y no al cliente, donde el profesional puede comprar “créditos” que le permiten responder a las ofertas de trabajo. Este modelo es bueno, sin embargo ha generado disgustos ya que igual el cliente no se lleva riesgo por lo cual puede requerir licitaciones falsas y los profesionales pierden dinero al utilizar sus créditos para responderlas. Al mismo tiempo, los créditos se utilizan muchas veces en licitaciones que no se ganan, aumentando el disgusto.
- Tiene categoría de entretenedores como Djs y magos.
- Este competidor es fuerte, y el negocio propuesto debe de tener diferencias consistentes que le permita obtener ventaja competitiva.

**Listoco:** <https://www.listoco.cl/>

- Bien específico, el usuario indica particularmente que quiere (con una descripción del trabajo, y fotos. El oferente responde si está dispuesto a hacerlo y por qué precio.
- Más que nada enfocado en el nicho de arreglos para la casa sin embargo son bien abiertos a muchas áreas que no están bien desarrolladas, generando un poco de problemas al querer abarcar muchos sectores.
- Hace la conexión directa con los oferentes por lo cual es solo un facilitador

igual que el negocio propuesto.

- No presenta una lista para visualizar los profesionales, solo al ingresar la necesidad, entrega contacto directo con los candidatos.
- Tiene algunos entretenedores para ofrecer pero no es un nicho que haya desarrollado bien.
- Puede ser un competidor fuerte si desarrollan el área de entretenedores.

**Portalartistas:** <http://www.portalartistas.com/>

- Actúan como agentes de artistas famosos para eventos
- En esencia es similar a lo que pretende ofrecer el negocio propuesto pero el sistema es diametralmente distinto.
- Se cree que no es una amenaza para el negocio puesto que solo ofrecen entretenedores de excelencia y muy conocidos, con apariciones en televisión y otros medios. El negocio propuesto no busca este nicho específico.

**Matrimonios:** <https://www.matrimonios.cl/>

- Freelance especializado en matrimonios.
- Ofrece todo lo necesario para el matrimonio, desde el centro de eventos hasta la banquetería, incluido entretenedores.
- Tiene ventaja en que uno puede organizar la integridad de su evento a través de la página.
- Ofrece los servicios de terceros, con presupuesto y evaluación del servicio.
- Este competidor es fuerte, pero su especialización en el tipo de evento más que en el tipo de profesional, hace que se pueda obtener ventaja sobre ellos en un nicho específico de profesionales.

### ANEXO 3: Modelo CANVAS

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR UNICA	VENTAJAS	SEGMENTO CLIENTES
No existe un lugar especializado para la contratación de entrenadores para eventos, cumpleaños, matrimonios, etc. Si bien hay aplicaciones y/o paginas web donde encontrar servicios Freelance, estos son muy generales y de baja especialización	Servicio On-Line que permita a los usuarios encontrar en un solo lugar y desde la comodidad de su telefono una gran variedad de entrenadores para todo tipo de eventos calificados por los mismos clientes.	Servicio de contratación especializada y personalizada de entrenadores sin costo adicional para los usuarios.	1.Especialización 2.Personalización 3.-Variedad 4.-Accesibilidad	Personas naturales, empresas o productoras de eventos que necesitan la contratación de entrenadores Freelance para sus fiestas o eventos
	<b>METRICAS</b> 1.-Numero de Entrenadores 2.-Valoración Entrenadores 3.-Valoración Usuario 4.-Conversión visitas en contratación 5.-Numero de clientes registrados 6.-Conversión visitas en registro 7.-Valor factura promedio 8.- Numero de ciudades 9.-Numero de Contratos		<b>CANALES</b> 1.-Aplicación Movil 2.-Redes Sociales 3.-Mails a Usuarios Registrados 4.-Publicidad contextual	
<b>Estructura de Costos</b>		<b>FLUJO DE INGRESOS</b>		
1.-Salarios Personal (Gerentes, IT, Desarrolladores, call center, etc.) 2.-Publicidad 3.-Hosting		10% de Comisión de la transacción realizada cubierta por el proveedor en su precio de publicación		

## ANEXO 4: Modelo 5 fuerzas de Porter

AMENAZA DE NUEVOS ENTRANTES	PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS	RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES
<p>La amenaza de nuevos entrantes se considera alta ya que la industria en general tiene bajas barreras de entrada, baja inversión y diferenciación.</p> <p>Además existe la posibilidad de integración al nicho de entrenadores de empresas de intermediación digital para profesionales freelance de prestigio a nivel mundial</p>	<p>El poder de negociación de los proveedores es más bien bajo ya que actualmente se encuentran poco concentrados y con inconvenientes para poder promocionarse resultando estas plataformas un excelente lugar para ello. (Depende del grado de que tan conocido sea el entrenador)</p>	<p>El poder de negociación de los clientes es bajo ya que actualmente no existe demasiada información disponible y las webs que ofrecen este tipo de servicios son pocas.</p>	<p>Existe amenaza de productos sustitutos contenida ya que los cambios de paradigmas sumado al alto nivel de diferenciación percibido sobre todo por los clientes más jóvenes disminuyen este riesgo considerablemente (La recomendación y productores de evento).</p>	<p>La rivalidad entre los competidores es alta debido a la creciente demanda por este servicio y la lucha de cada una de las empresas por ganar posesión de mercado y querer diferenciarse de la competencia.</p>

## Anexo 5: Modelo PESTEL

Políticos	Económicos	Social	Tecnológico	Ecológicos
<p>No se observan mayores implicancias de factores políticos sobre la industria Freelance.</p> <p>Debido al crecimiento exponencial de esta industria en los últimos años el único riesgo que podría observarse bajo este criterio sería una regulación del sector.</p>	<p>Los principales riesgos y oportunidades en este ámbito tienen que ver con los ciclos económicos, especialmente el nicho de los entrenadores donde es esperable que su contratación sea directamente proporcional a la situación económica del país.</p> <p>Para el caso de la contratación de entrenadores Freelance por parte de personas naturales la oportunidad esta en dirigir la oferta a ciertos quintiles de ingreso que tienen los recursos para contratar este tipo de artistas para sus celebraciones</p>	<p>En el aspecto social existen riesgos y oportunidades principalmente enfocados en los alcances de la plataforma y su viralización. Existen riesgos en este ámbito ya que al ser una plataforma publica donde se puede evaluar y/o comentar el servicio contratado una mala experiencia de un cliente, de no ser bien abordado, podría destruir el prestigio, marca y finalmente la empresa. Esta misma viralización es una tremenda oportunidad ya que si por el contrario las calificaciones y comentarios son positivos la plataforma puede posicionarse rápidamente en el mercado. Otro aspecto importante en este ámbito es el creciente uso de este tipo de tecnologías por la población para la contratación de este tipo de servicios.</p>	<p>Sobre todo en este tipo de industria que es tecnología, siempre existirá el riesgo de una nueva forma o metodología de contratar este tipo de servicios dejando obsoleto el actual modelo</p> <p>La oportunidad esta en ser muy cuidadosos en el diseño de la plataforma la cual debe ser moderna y simple.</p> <p>Otra oportunidad que vemos es la inclusión en nuestro portafolio de servicios la posibilidad de contratar Shows on-line lo que nos permitiría internacionalizar nuestra plataforma. (límite geográfica)</p>	<p>No se observan implicancias relevantes en el ámbito ecológico en esta industria.</p>

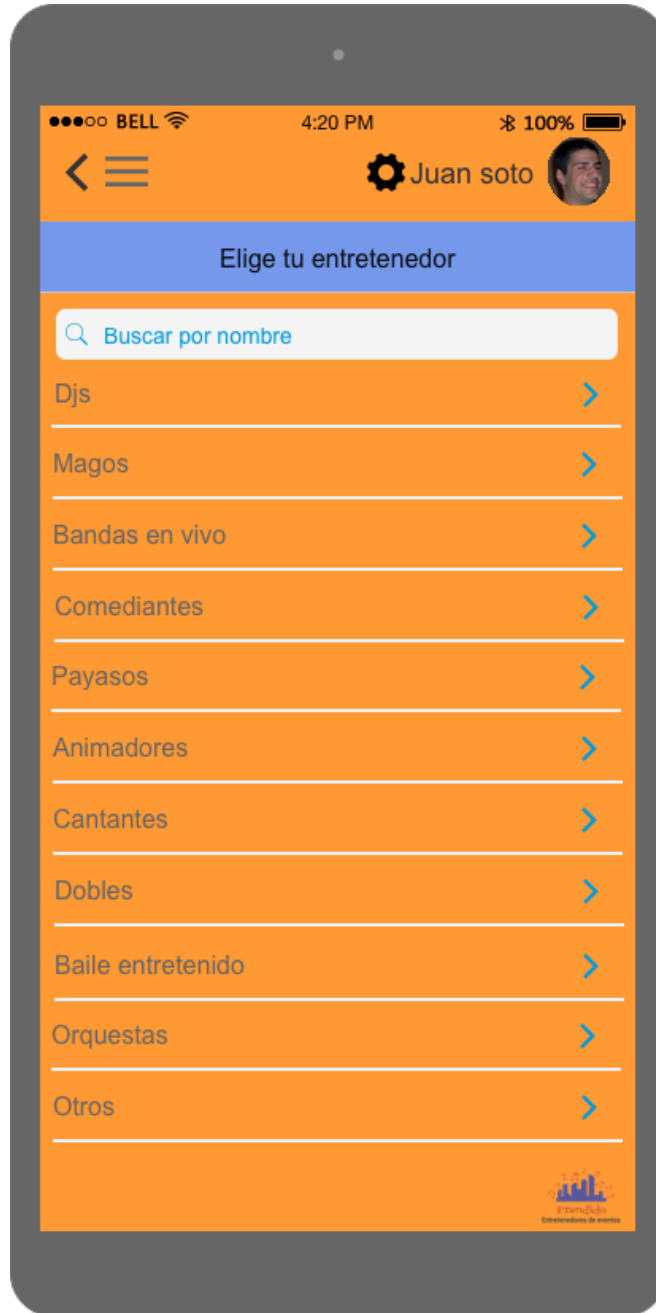
## ANEXO 6: MOCKUP APLICACIÓN

### INICIO





## CATEGORIAS ENTRETENEDORES



## LISTADO ENTRETENEDORES

The screenshot shows a mobile application interface for finding magicians. At the top, the status bar shows 'BELL', '4:20 PM', and '100%' battery. Below the status bar, there is a navigation bar with a back arrow, a menu icon, a settings gear, the name 'Juan soto', and a profile picture. The main heading is 'Magos'. Below this, there is a search bar with the text 'Buscar por nombre' and a button labeled 'Agregar Filtros'. The list of magicians is as follows:

Nombre	Título	Tarifa	Ubicación	Eventos concretados	Calificación	Valoraciones
Mago Norberti	Mago profesional	\$80.000/hr	RM - Las Condes	281	4,5/5,0	237 valoraciones
Mago Carlos	Mago profesional	\$100.000/hr	Coquimbo	70	3,6/5,0	42 valoraciones
Mago Eliars	Mago	\$60.000/hr	RM - Maipú	19	4,0/5,0	15 valoraciones
Maga Princhipeza	Maga aficionada	\$70.000/hr	Valparaíso	7	5,0/5,0	3 valoraciones
Mago Emanuel	Mago	\$60.000/hr	Valdivia	30	2,5/5,0	22 valoraciones

At the bottom right of the app interface, there is a logo for 'Entertainment' with the text 'Entertainment de eventos'.

## FILTRO ENTRETENEDORES

The image shows a smartphone screen with a filter interface for 'Magos'. The status bar at the top shows 'BELL', '4:20 PM', and '100%' battery. The user is 'Juan soto'. The filter section is titled 'Magos' and includes a 'Filtrar por:' button. The criteria are: 'Valoración: Mayor a 0 y 0 Valoraciones', 'Precio (CLP): \$ Minimo \$ Maximo', 'Localización: Seleccionar Región Seleccionar Ciudad', 'Trabajos Concretados: Mayor a 0%', 'Puntualidad: Mayor a 0%', 'Carisma: Mayor a 0%', and 'Entretención: Mayor a 0%'. A 'Filtrar búsquedas' button is at the bottom. A logo for 'Plan de Negocio' is in the bottom right corner.

BELL 4:20 PM 100%

< ☰ Juan soto

Magos

Filtrar por:

Valoración: Mayor a 0 ★ y 0 Valoraciones

Precio (CLP): \$ Minimo \$ Maximo

Localización: Seleccionar Región ▼  
Seleccionar Ciudad ▼

Trabajos Concretados: Mayor a 0%

Puntualidad: Mayor a 0%

Carisma: Mayor a 0%

Entretención: Mayor a 0%

Filtrar búsquedas

Plan de Negocio  
Emprendedores de éxito


## DETALLE ENTRETENEDOR

The image shows a smartphone screen displaying a profile for a magician named Mago Carlos. The profile is set against an orange background. At the top, the phone's status bar shows 'BELL' signal, '4:20 PM', and '100%' battery. The app header includes a back arrow, a menu icon, a gear icon, the name 'Juan soto', and a profile picture. Below the header is a button that says 'Volver a resultados de busqueda'. The main profile area features a large photo of Mago Carlos in a top hat, his name 'Mago Carlos', and his title 'Mago profesional' with the location 'Coquimbo'. A short bio follows, along with a list of services: 'Magia close up', 'Magia de escenario', 'Magia de salón', and 'Magia para niños'. Below this is a 'Video promocional' section with a video player showing a loading spinner. A 'Galeria de Fotos' section contains four small images of the magician performing. At the bottom of the profile is a '35 comentarios de clientes' section with three reviews: Pedro Ramirez (3.6/5.0), Carla Jara (4.5/5.0), and Miguel Perez (2.5/5.0). To the right of the profile, a vertical grey bar contains key statistics: '\$100.000/hr', a 3.6/5.0 star rating with 42 reviews and 70 completed events, '96% Trabajos Concretados', '70% Puntualidad', '80% Carisma', and '60% Entretención'. A blue 'Contratar' button is positioned at the bottom of this bar. The bottom of the screen features the 'Empresitas' logo and the text 'Empresitas.com' and 'Emprendedores de éxito'.

BELL 4:20 PM 100%

< Juan soto

< Volver a resultados de busqueda

  
**Mago Carlos**  
Mago profesional  
Coquimbo

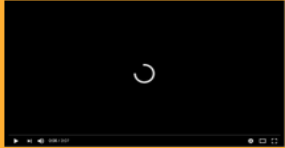
Me dedico especialmente a la magia de cerca y eventos para empresas. Mi experiencia es respaldada por la felicidad y asombro de mis clientes.

Mis rutinas incluyen:


- Magia close up.
- Magia de escenario.
- Magia de salón.
- Magia para niños.

Soy un profesional serio y que ama lo que hace.

**Video promocional**







**Galeria de Fotos**






Ver mas...

**35 comentarios de clientes**


 **Pedro Ramirez**  
3,6/5,0   
Muy buen mago pero llego 30 minutos atrasado

 **Carla Jara**  
4,5/5,0   
Impresionante su show, pero es algo caro.

 **Miguel Perez**  
2,5/5,0   
Hace buenos trucos pero es caro y a la larga aburre.

**\$100.000/hr**  
3,6/5,0  42 valoraciones  
Eventos concretados: 70  
96% Trabajos Concretados  
70% Puntualidad  
80% Carisma  
60% Entretención

**Contratar**

  
Empresitas.com  
Emprendedores de éxito

## DISPONIBILIDAD ENTRETENEDOR PARA SER CONTRATADO

⋮ BELL 4:20 PM 100%

< ☰ ⚙️ Juan soto 

< [Volver a resultados de búsqueda](#)



**Mago Carlos**

★ ★ ★ ★ ★ **\$100.000/hr**

3,6/5,0 42 valoraciones

Eventos concretados: 70

Me dedico especialmente a la magia de cerca y eventos para empresas. Mi experiencia es respaldada por la felicidad y asombro de mis clientes.

**Disponibilidad**

Día

◀ Mar 2014 ▶

S	M	T	W	T	F	S
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Horario	Disponibilidad
8:00 - 9:00	No disponible
9:00 - 10:00	No disponible
10:00 - 11:00	No disponible
11:00 - 12:00	Disponible
12:00 - 13:00	No disponible
13:00 - 14:00	Disponible
14:00 - 15:00	Disponible
15:00 - 16:00	Disponible
16:00 - 17:00	Disponible
17:00 - 18:00	Disponible
18:00 - 19:00	Disponible
19:00 - 20:00	No disponible
20:00 - 21:00	No disponible
21:00 - 22:00	No disponible
22:00 - 23:00	Disponible
23:00 - 24:00	Disponible

**Horario**

18 Marzo  
18:00 - 19:00

**Costo Final**

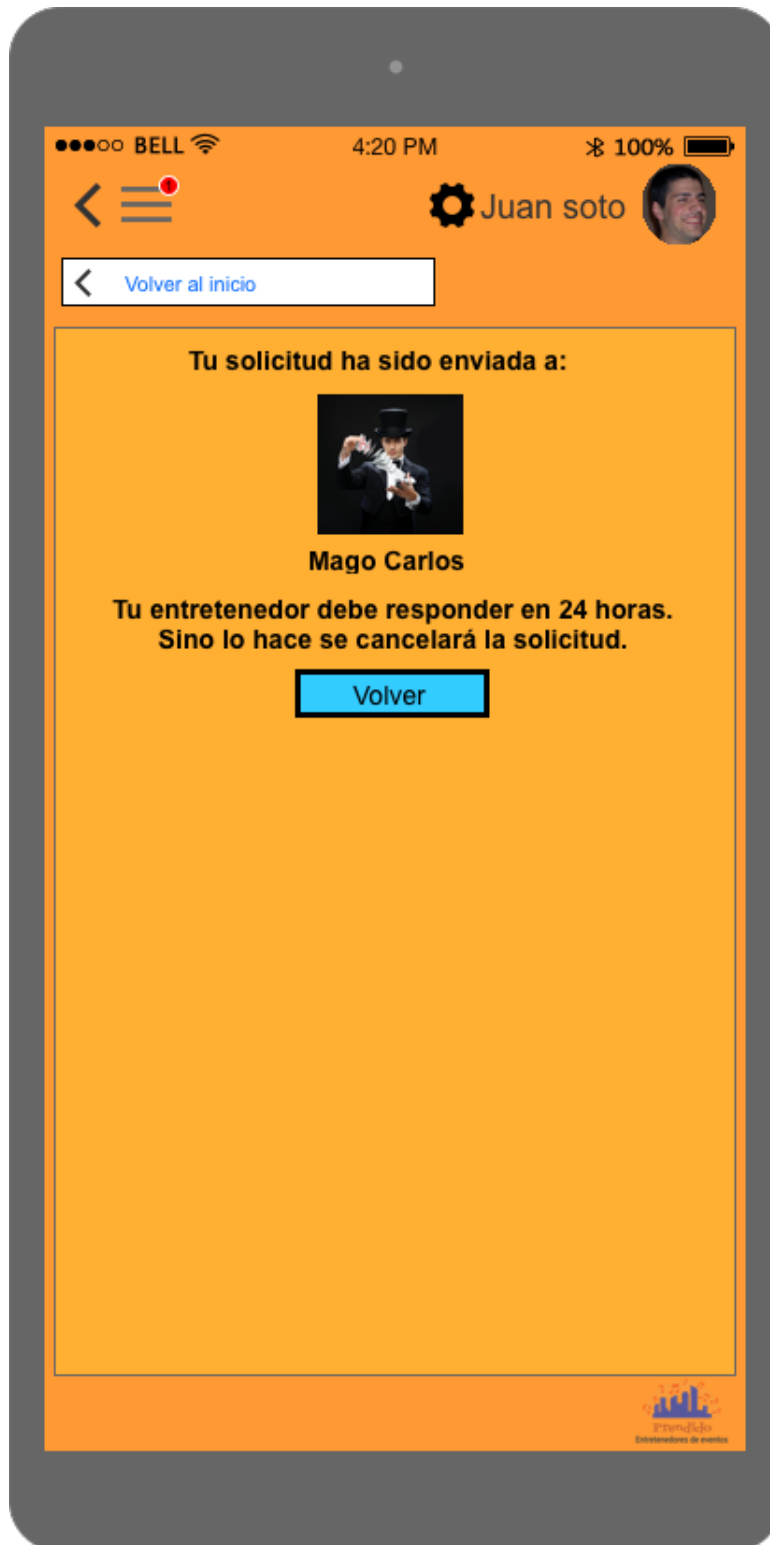
**\$100.000**

Enviar Solicitud

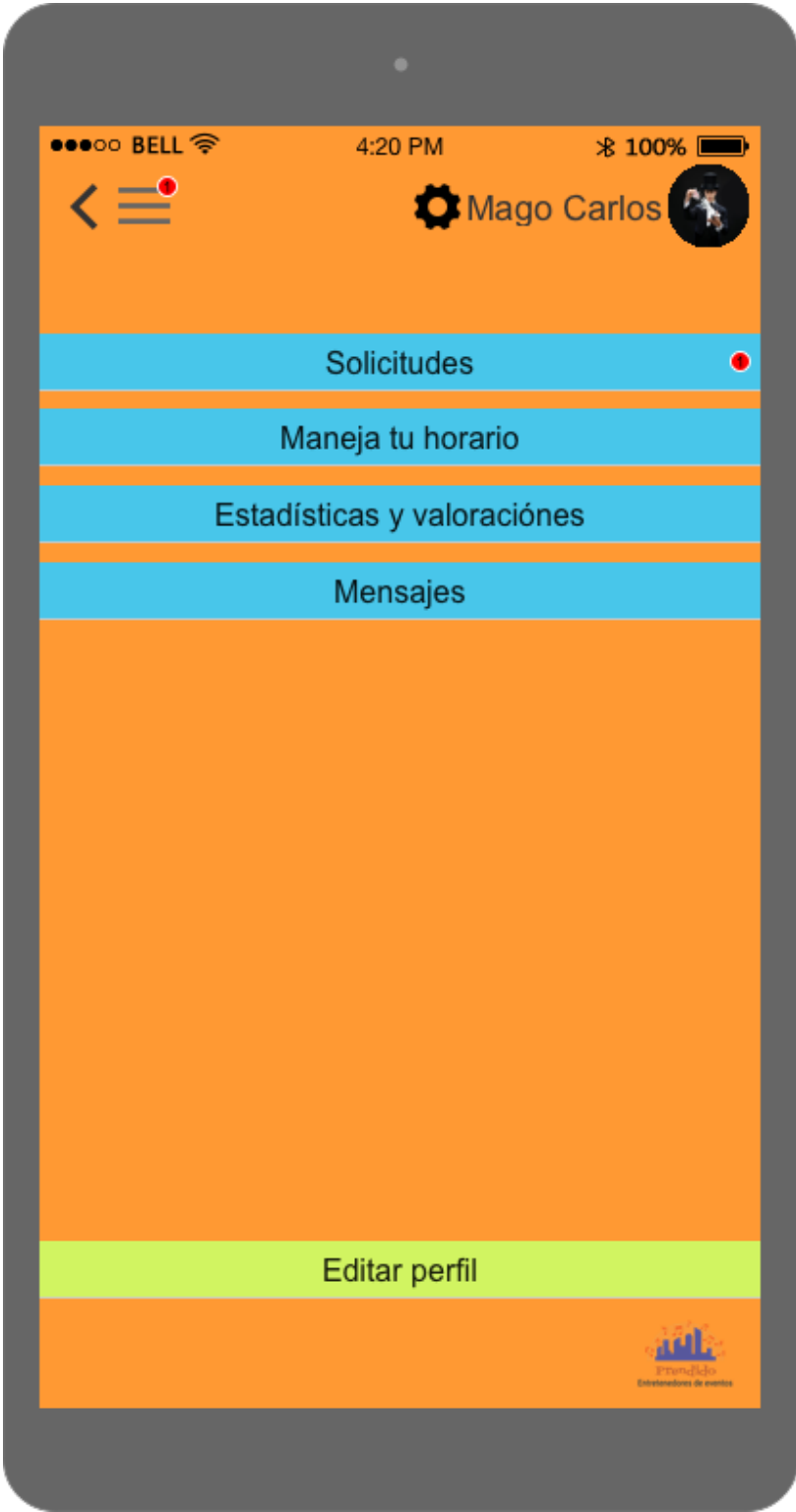


PlanBajo  
Entertainment de eventos

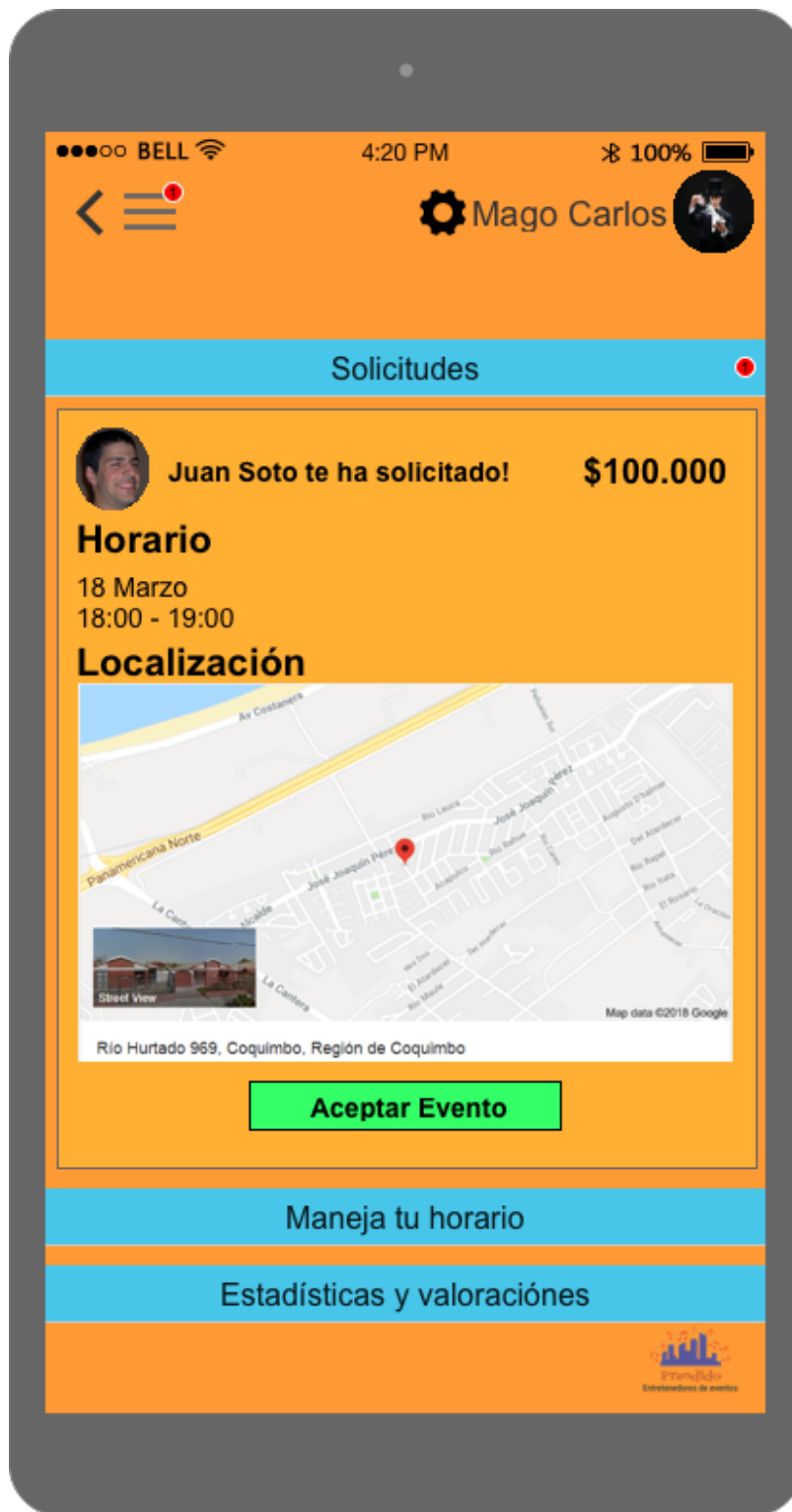
## SOLICITUD DE COTRATACION



AVISO DE SOLICITUD AL ENTRETENDOR



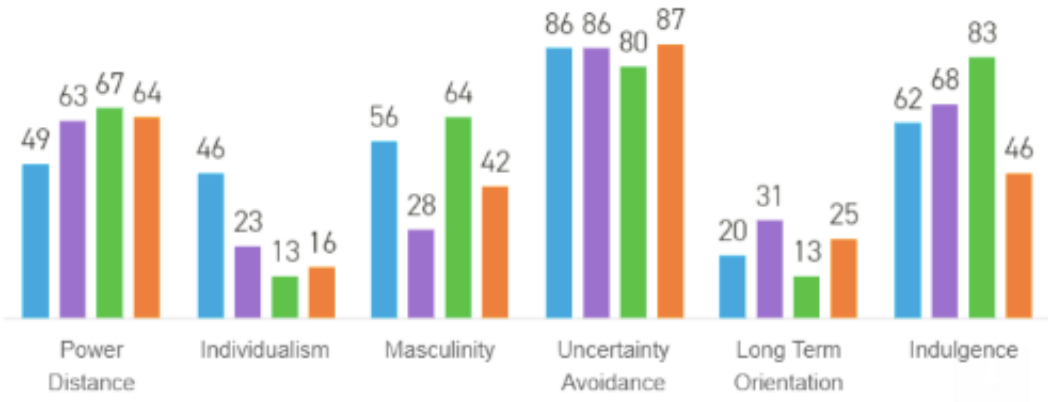
## DETALLE SOLICITUD



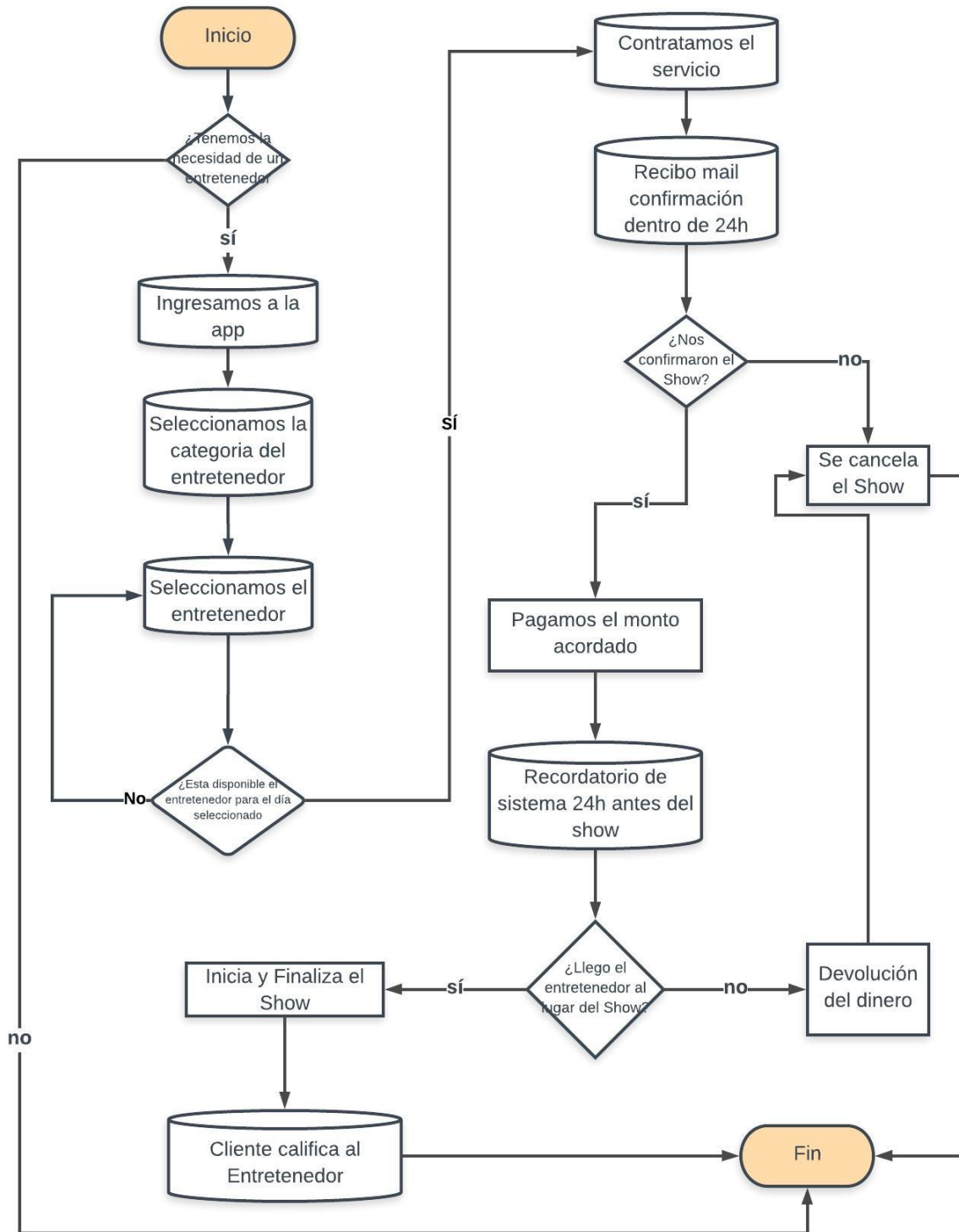


**ANEXO 7: Afinidad cultural mercados objetivos**

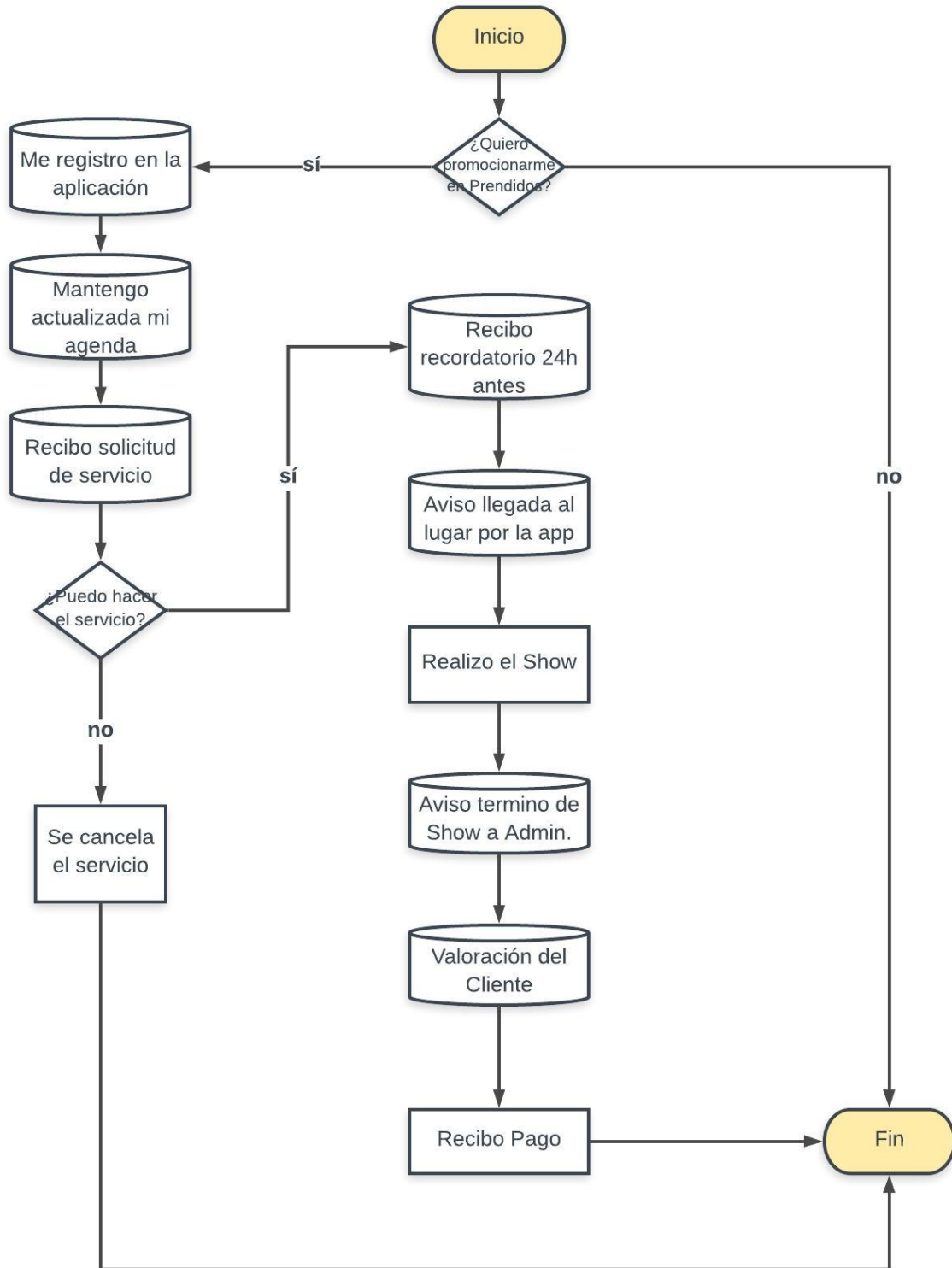
Argentina × Chile × Colombia × Peru ×



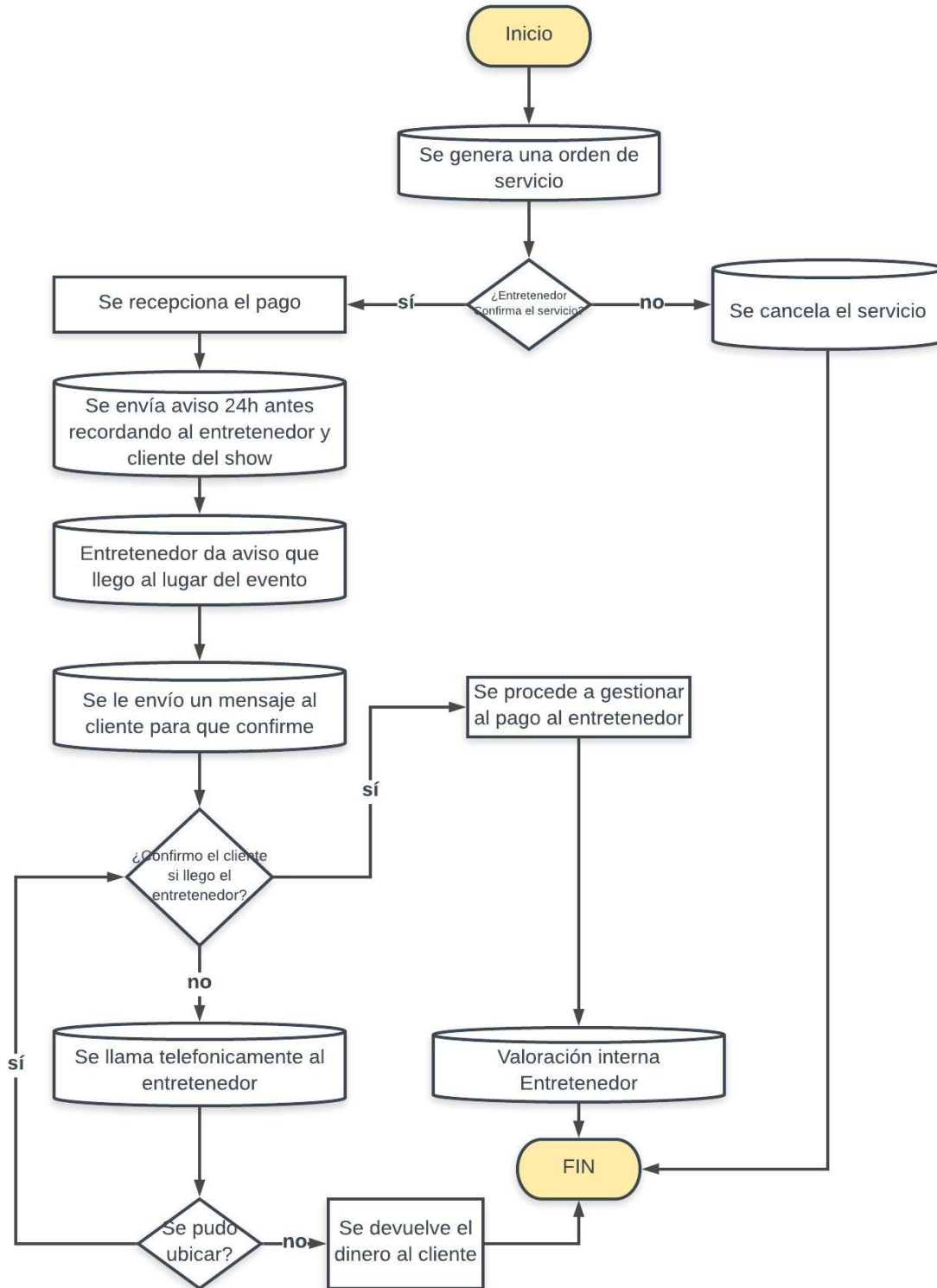
## ANEXO 8: Flujograma Cliente



## ANEXO 9: Flujograma entretenedores



## ANEXO 10: Flujograma Administración



## **ANEXO 11: Equipo Gestor – Perfiles**

### **Gerente General:**

#### Competencias Generales:

- Habilidad para visualizar estratégicamente el desarrollo de negocios tipo “startup”.
- Capacidad para el análisis de problemas y búsqueda de soluciones en el desarrollo de nuevos negocios.
- Ser un profesional abierto de mente y dispuesto a moverse en empresas de alta incerteza con constantes cambios.
- Facilidad de liderazgo de equipos.
- Capacidad para buscar nuevas oportunidades de negocio y ejecutar propuestas concretas de desarrollo.

#### Competencias específicas:

- Conocimientos de finanzas y métodos de financiamiento para empresas “startup”.
- Conocimientos específicos de administración de fuerza laboral
- Conocimientos de marketing estratégico.
- Conocimientos en innovación.
- Conocimientos básicos de plataformas computacionales y programación.

#### Requisitos:

- Al menos 5 años de experiencia en cargos administrativos.
- Ingeniero de cualquier especialidad.
- Postgrado en administración y manejo de empresas, deseable MBA.
- Deseables conocimientos específicos de plataformas online y programación.

### **Gerente de Operaciones:**

#### Competencias Generales:

- Habilidad para organizar y monitorear operaciones en negocios digitales tipo “startup”.
- Capacidad para el análisis de problemas y búsqueda de soluciones en el desarrollo de operaciones.
- Habilidad para confeccionar y resumir información operativa y de flujos financieros en empresas de alto riesgo.
- Facilidad de liderazgo de equipos.
- Fuerte enfoque al cliente y al servicio integral requerido por los distintos actores dentro de una organización
- Capacidad de organización de actividades operativas para terminarlas a tiempo y

dentro del presupuesto destinado.

Competencias específicas:

- Conocimientos de finanzas y contabilidad.
- Conocimientos específicos de administración de fuerza laboral.
- Conocimientos de operaciones de negocios digitales.
- Conocimientos específicos de atención al cliente.
- Conocimientos básicos de plataformas computacionales y programación.

Requisitos:

- Al menos 5 años de experiencia en cargos administrativos de operaciones.
- Ingeniero de cualquier especialidad.
- Postgrado en administración y manejo de empresas, deseable MBA.
- Deseables conocimientos específicos de plataformas online y programación.

Administrativo de operaciones:

- Técnico en administración operativa.
- Al menos 2 años de experiencia en operaciones digitales.

Administrativo financiero:

- Técnico en finanzas
- Al menos 2 años de experiencia.

Administrativo internacional:

- Técnico en administración.
- Al menos 2 años de experiencia general en administración.

Técnico en informática:

- Título de técnico en informática.
- Experiencia demostrable en plataformas online

Ejecutivo de cobros y pagos:

- Experiencia de 2 años en facturación, cobros y finanzas.

Ejecutivo de servicio al cliente:

- Experiencia de 2 años en servicio telefónico al cliente.

Ejecutivo de Contabilidad:

- Técnico en contabilidad.

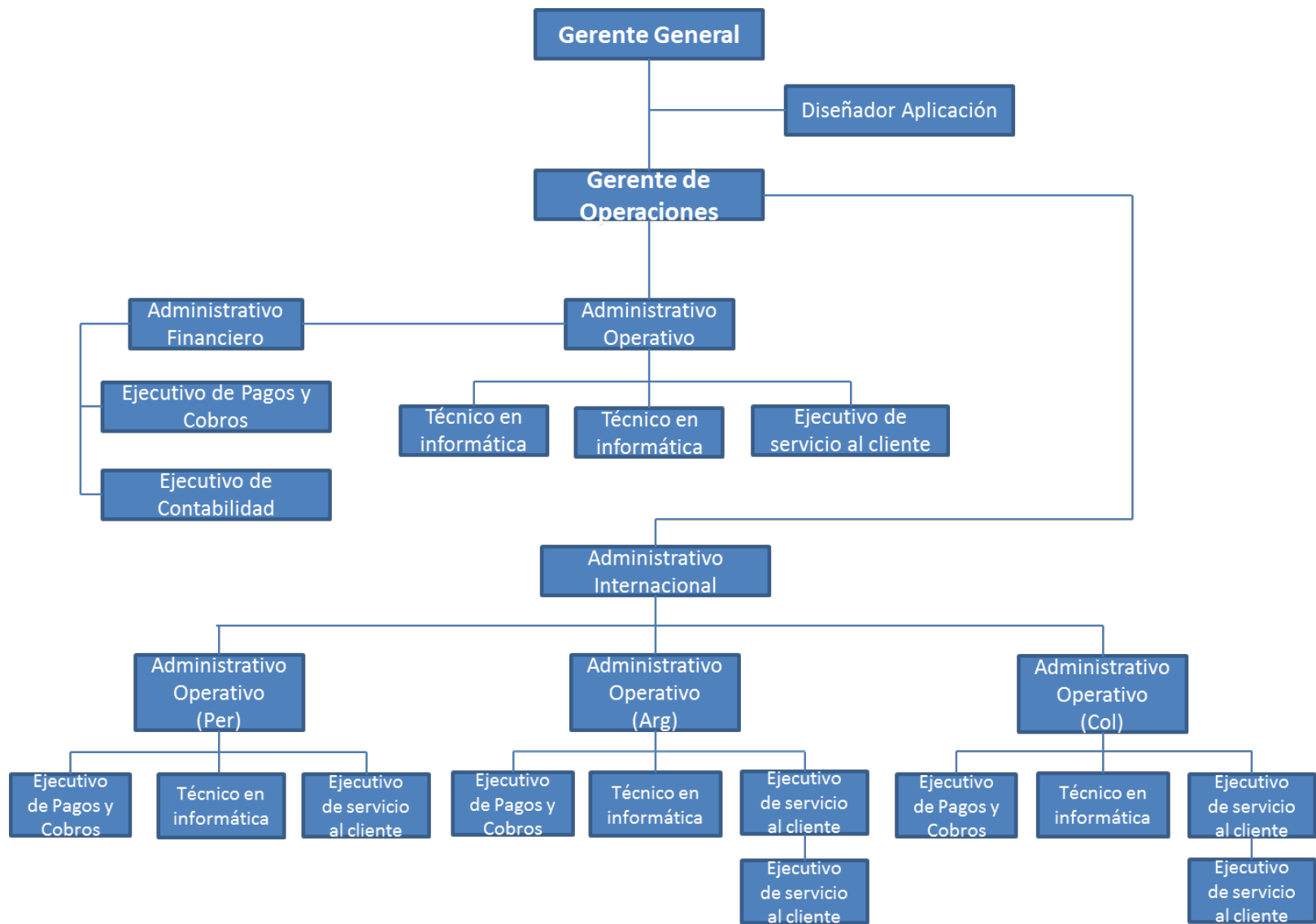
Diseñador de aplicación:

- Técnico en diseño computacional de plataformas y aplicaciones.

Mes	Año 1					Año 2					Año 3					Año 4					Año 5					Año 6					Año 7					Año 8					Año 9																																																																																										
	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N
<b>Chile</b>																																																																																																																																			
Gerente General																																																																																																																																			
Gerente de Operaciones																																																																																																																																			
Administrativo Operaciones																																																																																																																																			
Diseñador app																																																																																																																																			
T.I																																																																																																																																			
Administrativo Financiero																																																																																																																																			
T.I 2																																																																																																																																			
Ejecutivo de pagos y cobros																																																																																																																																			
Ejecutivo de servicio al cliente																																																																																																																																			
Ejecutivo de Contabilidad																																																																																																																																			
Administrador Internacional																																																																																																																																			
<b>Perú</b>																																																																																																																																			
Administrativo																																																																																																																																			
TI 1																																																																																																																																			
Ejecutivo de cobros y pagos																																																																																																																																			
Ejecutivo de servicio al cliente																																																																																																																																			
<b>Argentina</b>																																																																																																																																			
Administrativo																																																																																																																																			
TI 1																																																																																																																																			
Ejecutivo de cobros y pagos																																																																																																																																			
Ejecutivo de servicio al cliente																																																																																																																																			
Ejecutivo de servicio al cliente																																																																																																																																			
<b>Colombia</b>																																																																																																																																			
Administrativo																																																																																																																																			
TI 1																																																																																																																																			
Ejecutivo de cobros y pagos																																																																																																																																			
Ejecutivo de servicio al cliente																																																																																																																																			
Ejecutivo de servicio al cliente																																																																																																																																			

Tabla 6: Cronograma de contratación de personal a lo largo de vida del proyecto. Celdas rojas marcan inicio de contratación.





*Ilustración 1: Diseño organizacional final de la empresa a los 9 años de operación*



## Año 2 con 20% de mercado

	Año 2											
Mes	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
<b>Ingresos Chile</b>												
Shows	180	320	400	440	500	550	620	650	710	760	820	840
Ingresos shows	\$ 18.000.000	\$ 32.000.000	\$ 40.000.000	\$ 44.000.000	\$ 50.000.000	\$ 55.000.000	\$ 62.000.000	\$ 65.000.000	\$ 71.000.000	\$ 76.000.000	\$ 82.000.000	\$ 84.000.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 1.800.000	\$ 3.200.000	\$ 4.000.000	\$ 4.400.000	\$ 5.000.000	\$ 5.500.000	\$ 6.200.000	\$ 6.500.000	\$ 7.100.000	\$ 7.600.000	\$ 8.200.000	\$ 8.400.000
<b>Ingresos Peru</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos Argentina</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos Colombia</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos totales</b>	\$ 1.800.000	\$ 3.200.000	\$ 4.000.000	\$ 4.400.000	\$ 5.000.000	\$ 5.500.000	\$ 6.200.000	\$ 6.500.000	\$ 7.100.000	\$ 7.600.000	\$ 8.200.000	\$ 8.400.000
<b>Costos</b>												
<b>Activo Fijo</b>												
Computadores						\$ 3.000.000						
Utillería						\$ 500.000						
Muebles oficina						\$ 1.000.000						
Inscripción empresa												
<b>Sueldos Chile</b>												
C.Zanetta	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
F.Rabajillo	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo						\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.1.2						\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros			\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente			\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad			\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador Internacional												
<b>Sueldos Perú</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Sueldos Argentina</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Sueldos Colombia</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Marketing</b>												
Redes sociales	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Google	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Otros	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
<b>Otros</b>												
Arriendo servidores	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Arriendo oficinas	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Elementos oficinas	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Limpieza oficinas	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 408.333	\$ 408.333	\$ 558.333	\$ 558.333	\$ 558.333	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000
Depreciación del ejercicio												
<b>Costos totales</b>	\$ 9.158.333	\$ 9.158.333	\$ 11.108.333	\$ 11.108.333	\$ 11.108.333	\$ 18.200.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ -7.358.333	\$ -5.958.333	\$ -7.108.333	\$ -6.708.333	\$ -6.108.333	\$ -12.700.000	\$ -7.500.000	\$ -7.200.000	\$ -6.600.000	\$ -6.100.000	\$ -5.500.000	\$ -5.300.000
Impuesto a las ganancias	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-7358333,333</b>	<b>-5958333,333</b>	<b>-7108333,333</b>	<b>-6708333,333</b>	<b>-6108333,333</b>	<b>-12700000</b>	<b>-7500000</b>	<b>-7200000</b>	<b>-6600000</b>	<b>-6100000</b>	<b>-5500000</b>	<b>-5300000</b>

## Año 3 con 20% de mercado

	Año 3											
Mes	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
<b>Ingresos Chile</b>												
Shows	900	950	1020	1200	1300	1410	1500	1600	1700	1810	1920	2025
Ingresos shows	\$ 90.000.000	\$ 95.000.000	\$ 102.000.000	\$ 120.000.000	\$ 130.000.000	\$ 141.000.000	\$ 150.000.000	\$ 160.000.000	\$ 170.000.000	\$ 181.000.000	\$ 192.000.000	\$ 207.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 9.000.000	\$ 9.500.000	\$ 10.200.000	\$ 12.000.000	\$ 13.000.000	\$ 14.100.000	\$ 15.000.000	\$ 16.000.000	\$ 17.000.000	\$ 18.100.000	\$ 19.200.000	\$ 20.750.000
<b>Ingresos Peru</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos Argentina</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos Colombia</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos totales</b>	\$ 9.000.000	\$ 9.500.000	\$ 10.200.000	\$ 12.000.000	\$ 13.000.000	\$ 14.100.000	\$ 15.000.000	\$ 16.000.000	\$ 17.000.000	\$ 18.100.000	\$ 19.200.000	\$ 20.750.000
<b>Costos</b>												
<b>Activo Fijo</b>												
Computadores												
Utilería												
Muebles oficina												
Inscripción empresa												
<b>Sueldos Chile</b>												
C.Zanetta	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
F.Rabajillo	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.1.2	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador Internacional												
<b>Sueldos Perú</b>												
Administrativo												
T1.1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Sueldos Argentina</b>												
Administrativo												
T1.1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Sueldos Colombia</b>												
Administrativo												
T1.1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Marketing</b>												
Redes sociales	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Google	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Otros	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
<b>Otros</b>												
Arriendo servidores	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Arriendo oficinas	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Elementos oficinas	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Limpieza oficinas	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000	\$ 300.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 866.667	\$ 866.667	\$ 866.667	\$ 866.667	\$ 866.667	\$ 866.667	\$ 866.667
Depreciación del ejercicio												
<b>Costos totales</b>	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 13.700.000	\$ 16.366.667	\$ 16.366.667	\$ 16.366.667	\$ 16.366.667	\$ 16.366.667	\$ 16.366.667	\$ 16.366.667
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ -4.700.000	\$ -4.200.000	\$ -3.500.000	\$ -1.700.000	\$ -700.000	\$ -2.266.667	\$ -1.366.667	\$ -366.667	\$ 633.333	\$ 1.733.333	\$ 2.833.333	\$ 4.383.333
Impuesto a las ganancias	0	0	0	0	0	0	0	0	12666,667	34666,667	56666,667	87666,667
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-4700000</b>	<b>-4200000</b>	<b>-3500000</b>	<b>-1700000</b>	<b>-700000</b>	<b>-2266666,667</b>	<b>-1366666,667</b>	<b>-366666,667</b>	<b>506666,667</b>	<b>1386666,667</b>	<b>2266666,667</b>	<b>3506666,667</b>

## Año 4 con 20% de mercado

	Año 4											
Mes	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48
<b>Ingresos Chile</b>												
Shows	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075
Ingresos shows	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000
<b>Ingresos Peru</b>												
Shows	0	5	10	30	50	100	150	300	450	500	700	900
Ingresos shows	0	350000	700000	2100000	3500000	7000000	10500000	21000000	31500000	35000000	49000000	63000000
Comisión	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Total	0	35000	70000	210000	350000	700000	1050000	2100000	3150000	3500000	4900000	6300000
<b>Ingresos Argentina</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos Colombia</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos totales</b>	\$ 20.750.000	\$ 20.785.000	\$ 20.820.000	\$ 20.960.000	\$ 21.100.000	\$ 21.450.000	\$ 21.800.000	\$ 22.850.000	\$ 23.900.000	\$ 24.250.000	\$ 25.650.000	\$ 27.050.000
<b>Costos</b>												
<b>Activo Fijo</b>												
Computadores	\$ 2.000.000											
Utilería	\$ 800.000											
Muebles oficina	\$ 1.000.000											
Inscripción empresa	\$ 1.000.000											
<b>Sueldos Chile</b>												
C.Zanetta	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
F.Rabajillo	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.1.2	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador Internacional												
<b>Sueldos Perú</b>												
Administrativo	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000
TI 1	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de cobros y pagos						\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de servicio al cliente								\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000
<b>Sueldos Argentina</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Sueldos Colombia</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Marketing</b>												
Redes sociales	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Google	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Otros	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>Otros</b>												
Arriendo servidores	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Arriendo oficinas	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
Elementos oficinas	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Limpieza oficinas	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 964.167	\$ 964.167	\$ 964.167	\$ 964.167	\$ 964.167	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.010.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000
Depreciación del ejercicio												
<b>Costos totales</b>	\$ 26.034.167	\$ 21.234.167	\$ 21.234.167	\$ 21.234.167	\$ 21.234.167	\$ 21.830.000	\$ 22.330.000	\$ 22.330.000	\$ 22.785.000	\$ 22.785.000	\$ 22.785.000	\$ 22.785.000
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ -5.284.167	\$ -449.167	\$ -414.167	\$ -274.167	\$ -134.167	\$ -380.000	\$ -530.000	\$ 520.000	\$ 1.115.000	\$ 1.465.000	\$ 2.865.000	\$ 4.265.000
Impuesto a las ganancias	0	0	0	0	0	0	0	104000	223000	293000	573000	853000
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>-5284166,667</b>	<b>-449166,667</b>	<b>-414166,667</b>	<b>-274166,667</b>	<b>-134166,667</b>	<b>-380000</b>	<b>-530000</b>	<b>416000</b>	<b>892000</b>	<b>1172000</b>	<b>2292000</b>	<b>3412000</b>

## Año 5 con 20% de mercado

	Año 5											
Mes	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
<b>Ingresos Chile</b>												
Shows	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075
Ingresos shows	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Total</b>	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000
<b>Ingresos Peru</b>												
Shows	1100	1300	1500	1700	1900	2200	2500	2800	3000	3200	3500	3700
Ingresos shows	\$ 77.000.000	\$ 91.000.000	\$ 105.000.000	\$ 119.000.000	\$ 133.000.000	\$ 154.000.000	\$ 175.000.000	\$ 196.000.000	\$ 210.000.000	\$ 224.000.000	\$ 245.000.000	\$ 262.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Total</b>	\$ 7.700.000	\$ 9.100.000	\$ 10.500.000	\$ 11.900.000	\$ 13.300.000	\$ 15.400.000	\$ 17.500.000	\$ 19.600.000	\$ 21.000.000	\$ 22.400.000	\$ 24.500.000	\$ 26.250.000
<b>Ingresos Argentina</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
<b>Total</b>												
<b>Ingresos Colombia</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
<b>Total</b>												
<b>Ingresos totales</b>	\$ 28.450.000	\$ 29.850.000	\$ 31.250.000	\$ 32.650.000	\$ 34.050.000	\$ 36.150.000	\$ 38.250.000	\$ 40.350.000	\$ 41.750.000	\$ 43.150.000	\$ 45.250.000	\$ 47.000.000
<b>Costos</b>												
<b>Activo Fijo</b>												
Computadores												
Utillería												
Muebles oficina												
Inscripción empresa												
<b>Sueldos Chile</b>												
C.Zanetta	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
F.Rabajalle	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.1.2	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador Internacional												
<b>Sueldos Perú</b>												
Administrativo	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000
TI 1	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000
<b>Sueldos Argentina</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Sueldos Colombia</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Marketing</b>												
Redes sociales	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Google	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Otros	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
<b>Otros</b>												
Arriendo servidores	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Arriendo oficinas	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
Elementos oficinas	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Limpieza oficinas	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000	\$ 1.045.000
Depreciación del ejercicio												
<b>Costos totales</b>	\$ 22.785.000	\$ 22.785.000	\$ 22.785.000	\$ 22.785.000	\$ 22.785.000	\$ 23.285.000	\$ 23.285.000	\$ 23.285.000	\$ 23.285.000	\$ 23.285.000	\$ 23.285.000	\$ 23.285.000
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ 5.665.000	\$ 7.065.000	\$ 8.465.000	\$ 9.865.000	\$ 11.265.000	\$ 12.865.000	\$ 14.965.000	\$ 17.065.000	\$ 18.465.000	\$ 19.865.000	\$ 21.965.000	\$ 23.715.000
Impuesto a las ganancias	1133000	1413000	1693000	1973000	2253000	2573000	2993000	3413000	3693000	3973000	4393000	4743000
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>4532000</b>	<b>5652000</b>	<b>6772000</b>	<b>7892000</b>	<b>9012000</b>	<b>10292000</b>	<b>11972000</b>	<b>13652000</b>	<b>14772000</b>	<b>15892000</b>	<b>17572000</b>	<b>18972000</b>

## Año 6 con 20% de mercado

	Año 6											
Mes	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72
<b>Ingresos Chile</b>												
Shows	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075
Ingresos shows	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000	\$207.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000
<b>Ingresos Peru</b>												
Shows	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750
Ingresos shows	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000	\$262.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000
<b>Ingresos Argentina</b>												
Shows	0	5	10	50	100	200	500	800	1100	1300	1600	1900
Ingresos shows	0	425000	850000	4250000	8500000	17000000	42500000	68000000	93500000	110500000	136000000	161500000
Comisión	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Total	0	42500	85000	425000	850000	1700000	4250000	6800000	9350000	11050000	13600000	16150000
<b>Ingresos Colombia</b>												
Shows												
Ingresos shows												
Comisión												
Total												
<b>Ingresos totales</b>	\$ 47.000.000	\$ 47.042.500	\$ 47.085.000	\$ 47.425.000	\$ 47.850.000	\$ 48.700.000	\$ 51.250.000	\$ 53.800.000	\$ 56.350.000	\$ 58.050.000	\$ 60.600.000	\$ 63.150.000
<b>Costos</b>												
<b>Activo Fijo</b>												
Computadores	\$ 2.000.000											
Utlería	\$ 800.000											
Muebles oficina	\$ 1.000.000											
Inscripción empresa	\$ 1.000.000											
<b>Sueldos Chile</b>												
C.Zanetta	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
F.Rabajillo	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.1.2	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador Internacional	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
<b>Sueldos Perú</b>												
Administrativo	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000
TI 1	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000
<b>Sueldos Argentina</b>												
Administrativo	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000
TI 1	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000
Ejecutivo de cobros y pagos						\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente											\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Sueldos Colombia</b>												
Administrativo												
TI 1												
Ejecutivo de cobros y pagos												
Ejecutivo de servicio al cliente												
Ejecutivo de servicio al cliente												
<b>Marketing</b>												
Redes sociales	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
Google	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
Otros	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
<b>Otros</b>												
Arriendo servidores	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Arriendo oficinas	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Elementos oficinas	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Limpieza oficinas	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 1.236.667	\$ 1.236.667	\$ 1.236.667	\$ 1.236.667	\$ 1.236.667	\$ 1.277.917	\$ 1.277.917	\$ 1.277.917	\$ 1.277.917	\$ 1.277.917	\$ 1.319.167	\$ 1.319.167
Depreciación del ejercicio												
<b>Costos totales</b>	\$ 35.976.667	\$ 31.176.667	\$ 31.176.667	\$ 31.176.667	\$ 31.176.667	\$ 32.212.917	\$ 32.212.917	\$ 32.212.917	\$ 32.212.917	\$ 32.212.917	\$ 32.749.167	\$ 32.749.167
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ 11.023.333	\$ 15.865.833	\$ 15.908.333	\$ 16.248.333	\$ 16.673.333	\$ 16.487.083	\$ 19.037.083	\$ 21.587.083	\$ 24.137.083	\$ 25.837.083	\$ 27.850.833	\$ 30.400.833
Impuesto a las ganancias	2204666,667	3173166,667	3181666,667	3249666,667	3334666,667	3297416,667	3807416,667	4317416,667	4827416,667	5167416,667	5570166,667	6080166,667
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>8818666,667</b>	<b>12692666,667</b>	<b>12726666,667</b>	<b>12998666,667</b>	<b>13338666,667</b>	<b>13189666,667</b>	<b>15229666,667</b>	<b>17269666,667</b>	<b>19309666,667</b>	<b>20669666,667</b>	<b>22280666,667</b>	<b>24320666,667</b>

## Año 7 con 20% de mercado

Mes	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	Año 7	84
<b>Ingresos Chile</b>													
Shows	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075
Ingresos shows	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000
<b>Ingresos Peru</b>													
Shows	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750
Ingresos shows	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000
<b>Ingresos Argentina</b>													
Shows	2100	2300	2500	2800	3200	3500	3800	4200	4500	4800	5000	5170	
Ingresos shows	\$ 178.500.000	\$ 195.500.000	\$ 212.500.000	\$ 238.000.000	\$ 272.000.000	\$ 297.500.000	\$ 323.000.000	\$ 357.000.000	\$ 382.500.000	\$ 408.000.000	\$ 425.000.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 17.850.000	\$ 19.550.000	\$ 21.250.000	\$ 23.800.000	\$ 27.200.000	\$ 29.750.000	\$ 32.300.000	\$ 35.700.000	\$ 38.250.000	\$ 40.800.000	\$ 42.500.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000
<b>Ingresos Colombia</b>													
Shows													
Ingresos shows													
Comisión													
Total													
<b>Ingresos totales</b>	\$ 64.850.000	\$ 66.550.000	\$ 68.250.000	\$ 70.800.000	\$ 74.200.000	\$ 76.750.000	\$ 79.300.000	\$ 82.700.000	\$ 85.250.000	\$ 87.800.000	\$ 89.500.000	\$ 90.945.000	\$ 90.945.000
<b>Costos</b>													
<b>Activo Fijo</b>													
Computadores													
Utlería													
Muebles oficina													
Inscripción empresa													
<b>Sueldos Chile</b>													
C.Zanetta	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
F.Rabaille	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.I	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.I.2	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador Internacional	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
<b>Sueldos Perú</b>													
Administrativo	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000
TI.1	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000
<b>Sueldos Argentina</b>													
Administrativo	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000
TI.1	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
<b>Sueldos Colombia</b>													
Administrativo													
TI.1													
Ejecutivo de cobros y pagos													
Ejecutivo de servicio al cliente													
Ejecutivo de servicio al cliente													
<b>Marketing</b>													
Redes sociales	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
Google	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
Otros	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
<b>Otros</b>													
Arriendo servidores	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Arriendo oficinas	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Elementos oficinas	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Limpieza oficinas	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 1.319.167	\$ 1.319.167	\$ 1.319.167	\$ 1.319.167	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417	\$ 1.360.417
Depreciación del ejercicio													
<b>Costos totales</b>	\$ 33.249.167	\$ 33.249.167	\$ 33.249.167	\$ 33.249.167	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417	\$ 33.785.417
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ 31.600.833	\$ 33.300.833	\$ 35.000.833	\$ 37.550.833	\$ 40.414.583	\$ 42.964.583	\$ 45.514.583	\$ 48.914.583	\$ 51.464.583	\$ 54.014.583	\$ 55.714.583	\$ 57.159.583	\$ 57.159.583
Impuesto a las ganancias	6320166,667	6660166,667	7000166,667	7510166,667	8082916,667	8592916,667	9102916,667	9782916,667	10292916,667	10802916,667	11142916,667	11431916,667	11431916,667
<b>Resultado del ejercicio</b>	25280666,67	26640666,67	28000666,67	30040666,67	32331666,67	34371666,67	36411666,67	39131666,67	41171666,67	43211666,67	44571666,67	45727666,67	45727666,67



## Año 8 con 20% de mercado

Mes	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	Año 8
<b>Ingresos Chile</b>													
Shows	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075
Ingresos shows	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000
<b>Ingresos Peru</b>													
Shows	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750
Ingresos shows	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000
<b>Ingresos Argentina</b>													
Shows	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170
Ingresos shows	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000
<b>Ingresos Colombia</b>													
Shows	0	10	30	50	80	150	300	500	900	1200	1500	1800	
Ingresos shows	0	650000	1950000	3250000	5200000	9750000	19500000	32500000	58500000	78000000	97500000	117000000	
Comisión	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
Total	0	650000	1950000	3250000	5200000	9750000	19500000	32500000	58500000	78000000	97500000	117000000	
<b>Ingresos totales</b>	\$ 90.945.000	\$ 91.010.000	\$ 91.140.000	\$ 91.270.000	\$ 91.465.000	\$ 91.920.000	\$ 92.895.000	\$ 94.195.000	\$ 96.795.000	\$ 98.745.000	\$ 100.695.000	\$ 102.645.000	
<b>Costos</b>													
<b>Activo Fijo</b>													
Computadores	\$ 2.000.000												
Utilería	\$ 800.000												
Muebles oficina	\$ 1.000.000												
Inscripción empresa	\$ 1.000.000												
<b>Sueldos Chile</b>													
C.Zanetta	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
F.Rabaille	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.1.2	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador Internacional	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
<b>Sueldos Peru</b>													
Administrativo	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000
T.1	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000
<b>Sueldos Argentina</b>													
Administrativo	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000
T.1	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
<b>Sueldos Colombia</b>													
Administrativo	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000
T.1	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000
Ejecutivo de cobros y pagos						\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000
Ejecutivo de servicio al cliente											\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000
Ejecutivo de servicio al cliente											\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000
<b>Marketing</b>													
Redes sociales	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Google	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Otros	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
<b>Otros</b>													
Arriendo servidores	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
Arriendo oficinas	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000
Elementos oficinas	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Limpieza oficinas	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 1.450.000	\$ 1.450.000	\$ 1.450.000	\$ 1.450.000	\$ 1.450.000	\$ 1.450.000	\$ 1.481.667	\$ 1.481.667	\$ 1.481.667	\$ 1.481.667	\$ 1.513.333	\$ 1.513.333	\$ 1.513.333
Depreciación del ejercicio													
<b>Costos totales</b>	\$ 45.150.000	\$ 40.350.000	\$ 40.350.000	\$ 40.350.000	\$ 40.350.000	\$ 40.350.000	\$ 41.261.667	\$ 41.261.667	\$ 41.261.667	\$ 41.261.667	\$ 41.673.333	\$ 41.673.333	\$ 41.673.333
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ 45.795.000	\$ 50.660.000	\$ 50.790.000	\$ 50.920.000	\$ 51.115.000	\$ 51.570.000	\$ 51.633.333	\$ 52.933.333	\$ 55.533.333	\$ 57.483.333	\$ 59.021.667	\$ 60.971.667	\$ 60.971.667
Impuesto a las ganancias	9159000	10132000	10158000	10184000	10223000	10314000	10326666,67	10586666,67	11106666,67	11496666,67	11804333,33	12194333,33	12194333,33
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>36636000</b>	<b>40528000</b>	<b>40632000</b>	<b>40736000</b>	<b>40892000</b>	<b>41256000</b>	<b>41306666,67</b>	<b>42346666,67</b>	<b>44426666,67</b>	<b>45986666,67</b>	<b>47217333,33</b>	<b>48777333,33</b>	<b>48777333,33</b>

## Año 9 con 20% de mercado

Mes	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	Año 9	108
<b>Ingresos Chile</b>													
Shows	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075	2075
Ingresos shows	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000	\$ 207.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000	\$ 20.750.000
<b>Ingresos Peru</b>													
Shows	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750
Ingresos shows	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000	\$ 262.500.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000	\$ 26.250.000
<b>Ingresos Argentina</b>													
Shows	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170	5170
Ingresos shows	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000	\$ 439.450.000
Comisión	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Total	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000	\$ 43.945.000
<b>Ingresos Colombia</b>													
Shows	2100	2500	2800	3200	3600	4000	4500	4800	5100	5400	5600	5700	5700
Ingresos shows	136500000	162500000	182000000	208000000	234000000	260000000	292500000	312000000	331500000	351000000	364000000	373100000	373100000
Comisión	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Total	13650000	16250000	18200000	20800000	23400000	26000000	29250000	31200000	33150000	35100000	36400000	37310000	37310000
<b>Ingresos totales</b>	\$ 104.595.000	\$ 107.195.000	\$ 109.145.000	\$ 111.745.000	\$ 114.345.000	\$ 116.945.000	\$ 120.195.000	\$ 122.145.000	\$ 124.095.000	\$ 126.045.000	\$ 127.345.000	\$ 128.255.000	\$ 128.255.000
<b>Costos</b>													
<b>Activo Fijo</b>													
Computadores													
Utilería													
Muebles oficina													
Inscripción empresa													
<b>Sueldos Chile</b>													
C.Zanetta	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
F.Rabajille	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
Diseñador app	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000
T.1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Administrativo	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
T.1.2	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Ejecutivo de pagos y cobros	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Ejecutivo de Contabilidad	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Administrador internacional	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
<b>Sueldos Perú</b>													
Administrativo	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000	\$ 620.000
TI 1	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000	\$ 420.000
<b>Sueldos Argentina</b>													
Administrativo	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000	\$ 740.000
TI 1	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000	\$ 495.000
<b>Sueldos Colombia</b>													
Administrativo	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000	\$ 570.000
TI 1	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000	\$ 505.000
Ejecutivo de cobros y pagos	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000
Ejecutivo de servicio al cliente				\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000
Ejecutivo de servicio al cliente	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000	\$ 380.000
<b>Marketing</b>													
Redes sociales	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Google	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Otros	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
<b>Otros</b>													
Arriendo servidores	\$ 3.500.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Arriendo oficinas	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000	\$ 3.300.000
Elementos oficinas	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Limpieza oficinas	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Provisión Indemnizaciones	\$ 1.513.333	\$ 1.513.333	\$ 1.513.333	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000	\$ 1.545.000
Depreciación del ejercicio													
<b>Costos totales</b>	\$ 41.673.333	\$ 42.173.333	\$ 42.173.333	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000	\$ 42.585.000
<b>Ganancia antes de impuestos</b>	\$ 62.921.667	\$ 65.021.667	\$ 66.971.667	\$ 69.160.000	\$ 71.760.000	\$ 74.360.000	\$ 77.610.000	\$ 79.560.000	\$ 81.510.000	\$ 83.460.000	\$ 84.760.000	\$ 85.670.000	\$ 85.670.000
Impuesto a las ganancias	12584333,33	13004333,33	13394333,33	13832000	14352000	14872000	15522000	15912000	16302000	16692000	16952000	17134000	17134000
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>50337333,33</b>	<b>52017333,33</b>	<b></b>										

### ANEXO 13: CUADRO DEPRECIACIÓN

Año	Equipo	Costo Adquisicion	Depreciasion/año	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Computadores	\$ 3.000.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000			
1	Utiles de Oficina	\$ 800.000	\$ 266.667	\$ 266.667	\$ 266.667	\$ 266.667						
1	Muebles de oficina	\$ 2.000.000	\$ 285.714	\$ 285.714	\$ 285.714	\$ 285.714	\$ 285.714	\$ 285.714	\$ 285.714	\$ 285.714		
2	Computadores	\$ 3.000.000	\$ 500.000		\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000		
2	Utiles de Oficina	\$ 500.000	\$ 166.667		\$ 166.667	\$ 166.667	\$ 166.667					
2	Muebles de oficina	\$ 1.000.000	\$ 142.857		\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	
4	Computadores	\$ 2.000.000	\$ 333.333				\$ 333.333	\$ 333.333	\$ 333.333	\$ 333.333	\$ 333.333	\$ 333.333
4	Utiles de Oficina	\$ 800.000	\$ 266.667				\$ 266.667	\$ 266.667	\$ 266.667			
4	Muebles de oficina	\$ 1.000.000	\$ 142.857				\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857
6	Computadores	\$ 2.000.000	\$ 333.333						\$ 333.333	\$ 333.333	\$ 333.333	\$ 333.333
6	Utiles de Oficina	\$ 800.000	\$ 266.667						\$ 266.667	\$ 266.667	\$ 266.667	
6	Muebles de oficina	\$ 1.000.000	\$ 142.857						\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857	\$ 142.857
8	Computadores	\$ 2.000.000	\$ 333.333								\$ 333.333	\$ 333.333
8	Utiles de Oficina	\$ 800.000	\$ 266.667								\$ 266.667	\$ 266.667
8	Muebles de oficina	\$ 1.000.000	\$ 142.857								\$ 142.857	\$ 142.857

## ANEXO 14: VALOR PRENDIDO AÑO 9

Participación de Mercado 20%		Participación de Mercado 10%		Participación de Mercado 5%	
OPTIMISTA		REALISTA		PESIMISTA	
Año10	\$ 696.843.188	Año10	\$ 198.707.400	Año10	\$ -157.835.225
Año11	\$ 703.811.619	Año11	\$ 200.694.474	Año11	\$ -159.413.577
Año12	\$ 710.849.736	Año12	\$ 202.701.419	Año12	\$ -161.007.713
Año13	\$ 717.958.233	Año13	\$ 204.728.433	Año13	\$ -162.617.790
Año14	\$ 725.137.815	Año14	\$ 206.775.717	Año14	\$ -164.243.968

Tasa	10,00%
------	--------

Tasa	10,00%
------	--------

Tasa	10,00%
------	--------

VA	\$2.689.856.895
----	-----------------

VA	\$767.022.595
----	---------------

VA	\$-609.253.525
----	----------------

## ANEXO 15: ROI, PAYBACK y VALOR RESIDUAL

### ROI

Flujo Ultimo Año	\$ 689.943.750
------------------	----------------

Inversión Inicial	\$ 6.800.000
Capital de trabajo	\$ 184.200.000
Total	\$ 191.000.000

ROI	72%
-----	-----

### PAYBACK

	Inversión Acumulada	Utilidad	Inversión - Utilidad
Año 4	\$ 191.000.000	\$ 8.184.000	\$ 182.816.000
Año 5		\$ 136.984.000	\$ 45.832.000
mes 5 del año 6		\$ 60.575.333	\$ -14.743.333

PAYBACK	65 Meses
---------	----------

## VALOR RESIDUAL

FC	\$ 689.943.750
g	1%
k	10%
VR	\$ 7.742.702.083