



“TALLER MECANICO SERVI-EXPRESS”

Parte II

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

Alumno: Tony Alessandro Velandia Godoy
Profesor Guía: Maximo Errazuriz

Santiago, Julio 2020

Tabla de Contenido

Resumen ejecutivo	4
I. Oportunidad de negocio	6
II. Análisis de la industria, competidores, clientes	7
III. Descripción de la empresa y propuesta de valor	9
Operaciones iniciales.....	9
IV. Plan de marketing	10
Servicios destacados:.....	10
V. Plan de Operaciones	11
Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones	11
Flujo de operaciones	12
Plan de desarrollo e implementación.....	18
Dotación.....	19
VI. Equipo del Proyecto	20
Equipo gestor.....	20
Estructura organizacional	20
Incentivos y compensaciones	22
VII. Análisis Financiero	24
Supuestos generales.....	24
Ingresos del proyecto	24
Proyección de ingresos anuales.....	24
Costos operacionales y administrativos	25
Inversión Inicial.....	26
Estado de resultados.....	27
Balance Proyectado.....	28
Cálculo de tasa de descuento.....	29
Flujo de caja y evaluación económica	29
Análisis de sensibilidad	31
Evaluación financiera del proyecto por escenarios:	32
VIII. Riesgos críticos	33
X. Conclusiones	36
XI. Referencias Bibliográficas	37
XII. Anexos	39

Anexo 1: Layout del taller automotriz Servi-Express.....	39
Anexo 2: Detalle de equipamiento por zona.....	40
Anexo 3: Estado de resultados	41
Anexo 4: Balance proyectado según escenario.....	43
Anexo 5: Flujo de caja según escenario	45

Resumen ejecutivo

Se presenta un taller automotriz multimarca llamado Servi-Express, ubicado en la comuna de Recoleta limitando con la comuna de Santiago, que busca atender la problemática de tener que invertir gran parte del día en realizar el servicio periódico del vehículo; su compromiso es la entrega de un servicio mecánico de calidad, confianza y conveniente, complementado con herramientas que permiten a sus clientes ahorrar tiempo al realizar esta actividad, evitando así, la pérdida de productividad.

El proyecto consiste en un espacio que ofrece servicios de mecánica automotriz ligera para vehículos particulares de las distintas marcas comercializadas en Chile, cuya propuesta de valor es hacer que el día del cliente se mantenga productivo; ahorrándole tiempo e interrupciones en sus actividades diarias a través del uso de las herramientas que ponemos a su disposición: servicio pickup a domicilio, app móvil + sitio web, instalaciones co-work, mecánico a domicilio y vehículo de reemplazo.

Servi-Express busca atender a todas aquellas personas naturales con vehículos que hagan vida en la provincia de Santiago, al cual necesitan realizar servicios de mantenimiento preventivo y correctivos comprendidos dentro de la lista de servicios ofrecidos. Son hombres y mujeres dentro de un nivel socioeconómico C2-C3 con un ritmo de vida agitado que carecen de tiempo suficiente para realizar este tipo de actividades.

La estrategia competitiva adaptada en el proyecto será de diferenciación, donde el servicio ofrecido sea percibido por los clientes como único, por ende, sea valorado por el tiempo ahorrado y la conveniencia ofrecida. Servi-Express se diferencia por tener la capacidad de realizar servicios a vehículos aun cuando el dueño no puede asistir al local, manteniéndolo informado de todas las etapas del servicio en tiempo real. Adicionalmente, en caso de asistir al taller, permitirle mantenerlo conectado al ofrecer las instalaciones necesarias para continuar con sus actividades laborales de manera remota.

Principales resultados financieros del proyecto:

Inversión Inicial (MM CLP)	VAN Proyecto (MM CLP)	TIR Proyecto (%)	Tasa de descuento (%)
\$84	\$488	72%	15%

Según lo expuesto anteriormente y debido a la atractiva rentabilidad y bajo riesgo de puesta en marcha del proyecto, se recomienda la inversión e implementación de este.

I. Oportunidad de negocio

Los vehículos son facilitadores para el desenvolvimiento de las actividades y quehaceres de los habitantes de la Región Metropolitana. Llevar a cabo el servicio de mantenimiento de los mismos considera una inversión de tiempo importante el cual se convierte en improductivo para sus dueños. Con este plan de negocios se quiere dar solución a esta problemática.

Se presenta Taller Servi-Express, un taller que ofrece servicios de mecánica ligera de calidad, confianza y conveniencia a vehículos de todas las marcas presentes en el mercado Chileno que permitiera a sus clientes ahorrar tiempo mientras se lleva a cabo el mantenimiento del vehículo a través de herramientas diferenciadoras como lo son:

- Aplicación móvil + Sitio web.
- Instalaciones con espacios Co-Work.
- Vehículo de reemplazo.
- Mecánico a domicilio.

Para más detalles consultar la parte I de este plan de negocios.

II. Análisis de la industria, competidores, clientes

Este proyecto forma parte de la industria automotriz, en el caso de Chile la 3era mas grande de latinoamerica la cual tiene un crecimiento promedio anual equivalente a un 7,21% cuya concentracion de ventas se encuentra en un 60% en la Regio Metropolitana.

Se aplicaron analisis pestel donde los factores del macroentorno son favorables para la implementacion de un proyecto de este estilo, al igual que la aplicación del analisis de las 5 fuerzas de Porter donde se muestra lo atractivo de la industria con rentabilidad entre 10-20% y bajo poder de negociacion por parte de los proveedores y clientes.

Los vehiculos contabilizados para el año 2018 fue de 1,7 millones de autos para la categoria livianos y medianos los cuales para el año 2021 ya no contarán con garantía de fabrica.

Un tamaño de mercado calculado en \$301.192 MM CLP para el año 2021, utilizando el numero de vehiculos, en promedio 2 servicios por vehiculo al año, una tasa de crecimiento de la industria de un 7%, una merma anual de 3% y el precio promedio de la industria igual a \$0,085 MM CLP.

Formatos de competidores

Formato	Necesidad Atendida
Concesionarios de Marca	<ol style="list-style-type: none">1. Servicio con respaldo del fabricante.2. Mantiene garantía de fabrica del vehículo.3. Instalaciones y tecnología actualizadas.4. Variedad de servicios.5. Mano de obra especializada.6. Ofrecen asesoría
Talleres Especializados	<ol style="list-style-type: none">1. Mano de obra especializada.2. Servicio de calidad en la marca.3. Variedad de servicios.4. Ofrecen asesoría
Talleres Multimarca	<ol style="list-style-type: none">1. Alternativas de servicios.2. Servicios a un menor valor.3. Variedad de servicios limitada.4. Atención Multimarca.
Talleres Informales	<ol style="list-style-type: none">1. Servicios a un menor valor.2. Pocos servicios ofrecidos.3. Atención Multimarca.

Elaboración propia

Ventaja competitiva Taller Servi-Express

- Flexibilidad y ahorro de tiempo a sus clientes
 - Se realiza el servicio sin que el cliente tenga que ir al taller.
 - Instalaciones para que el cliente pueda ir y mantenerse conectado en sus actividades
- Calidad en sus procesos y servicios.

Perfil de cliente:

- Hombres y mujeres que hacen vida en la Región Metropolitana.
- Edades comprendidas entre los 25 y 55 años.
- Nivel socioeconómico medio, segmentación C2-C3.
- Su ticket promedio en servicio al vehículo está entre \$80.000 - \$350.000 CLP.
- Ritmo de vida agitado por lo que valoran el tiempo ahorrado.

Tipo de vehículo:

- Tienen vehículo propio o asignado por la compañía en la que trabajan.
- Tipo City-Car, Sedan o Hatchback (Vehículo liviano).
- Vehículo multimarca usado, sin garantía con entre 2 y 6 años de antigüedad.
- Valor del vehículo entre \$8MMy \$15MMCLP.

Para mas detalles consultar la parte I de este plan de negocios.

III. Descripción de la empresa y propuesta de valor

Servi-Express estara ubicado en la comuna de Recoleta y ofrecera servicios de mecanica ligera enfocado en vehiculos multimarca usados y sin garantia de fabrica.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de Servi-Express es ofrecer un servicio de mantenimiento y reparación de vehículos que se caracterice por ahorrar tiempo a sus clientes.

Modelo de negocios



Elaboración propia

Operaciones iniciales

ESCENARIO CONSERVADOR (MM CLP)					
Estado de resultado	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por ventas de servicios	\$ 250	\$ 361	\$ 433	\$ 525	\$ 578
Ingresos por ventas de repuestos	\$ 62	\$ 120	\$ 186	\$ 225	\$ 248
Total Ingresos	\$ 312	\$ 482	\$ 619	\$ 750	\$ 825

Elaboración propia

Para mas detalles consultar la parte I de este plan de negocios.

IV. Plan de marketing

Se dirigiran las campañas y esfuerzos hacia aquellos prospectos que a traves de una segmentacion entren dentro de las características y perfiles que se quieren captar, empezando por la ubicación física ubicada en la provincia de Santiago.

La ubicación del Taller Servi-Express sera en la comuna de Recoleta con cercanía a la comuna de Santiago que es donde se concentra la mayor parte del mercado objetivo. Las instalaciones y equipamiento seran modernas y de ultima tecnología. Para el area de servicios se contara con personal calificado que permita transmitir tranquilidad y seguridad a los clientes permitiendo generar una experiencia de confianza y calidad.

El principal producto es el taller automotriz el cual contara con espacios y equipamientos para ofrecer un servicio de la mas alta calidad, un espacio seguro para nuestros empleados y clientes que permitan entregar a nuestros clientes una experiencia diferenciadora.

1. Área de Servicios **(Ver anexo 1)**.
2. Área de Ventas presencial **(Ver anexo 1)**.
3. Área Co-Work **(Ver anexo 1)**.

Servicios destacados:

1. Servicio mantenimiento automotriz y mecanica ligera.
2. Servicio de interacción a traves de nuestro e-commerce.
3. Aplicación móvil más conveniente y sencilla.
4. Servicio Pick Up.
5. Mecánico a domicilio.
6. Vehículo de reemplazo.

Para mas detalles consultar la parte I de este plan de negocios.

V. Plan de Operaciones

Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

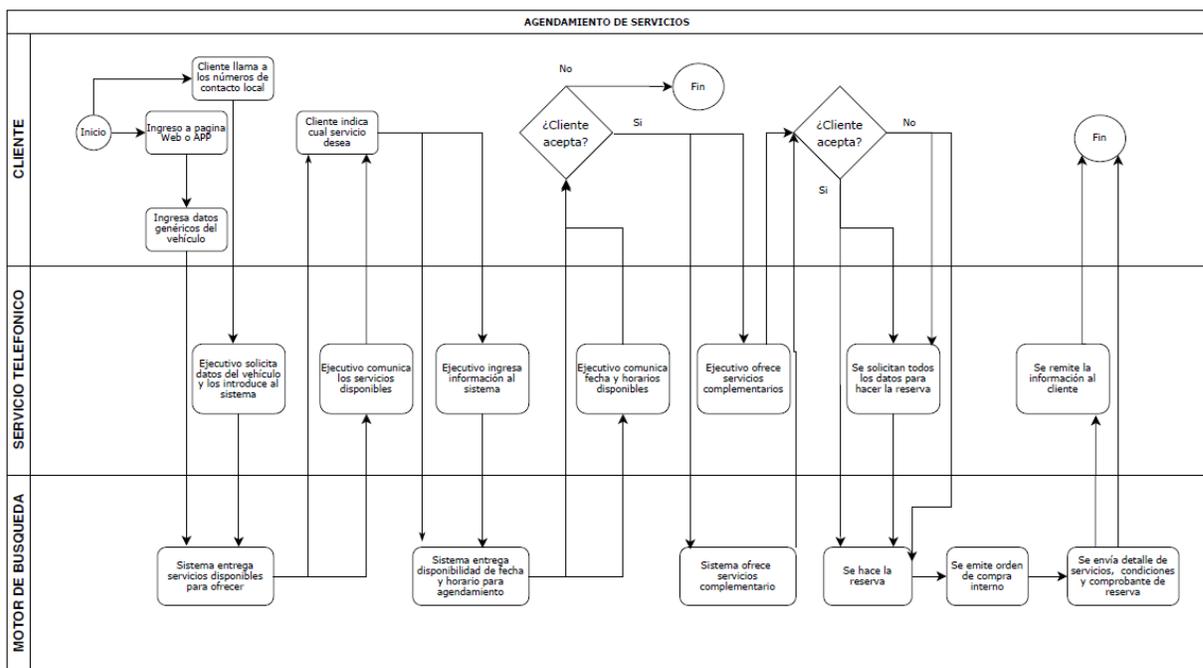
Taller Servi-Express estará ubicado en la comuna de Recoleta limitando con la comuna de Santiago, Región Metropolitana y ofrecerá servicios a la provincia de Santiago. Contará con una superficie de entre 200 a 250 metros cuadrados y se distribuirán de la siguiente manera:

- Área de exhibición y almacén de productos: contará con estantes armables de 180 cm de alto y 60 cm de ancho para almacenaje de productos, los cuales estarán visibles al público. Esta área posee condiciones ideales para mantener los productos comercializados en el taller.
- Ventas sobre mesón: contará con tres puestos de trabajo equipados para la venta de productos y servicios del local. En esta zona, el vendedor tendrá a la mano los productos disponibles, ya que la exhibición será nuestro inventario.
- Área de recibo: equipada con dos pantallas LED, climatización a través de aire acondicionado, cómodas sillas de espera y ventanales panorámicos para poder observar lo que se está realizando al vehículo. Esta área estará ambientada en el mundo de la mecánica y los autos.
- Área de Servicios: equipado con dos elevadores de 4 columnas, maquinaria de alineación, balanceo, rectificación de frenos, mesón de trabajo, scanner y tester de batería. Esta área estará ambientada con las marcas con las que trabajamos.
- Área de Co-Work: Contará con luminarias blancas LED, sillas ergonómicas, mesas con conectores de corriente, WiFi, cubículos, impresora y dos pantallas LED para proyección. Esta área será decorada sobriamente, con aspecto de oficinas ejecutivas.
- Oficinas: Estarán dispuestas para los administradores donde además de realizar su trabajo diario podrá atender a proveedores y clientes especiales.
- Estacionamientos: Contará con una capacidad de 4 estacionamientos para el uso de clientes y espera de servicio.

Flujo de operaciones

A continuación, se ilustran los principales procesos de interacción con cliente a través de los distintos medios de atención y los procesos operacionales que aseguran el funcionamiento de Servi-Express:

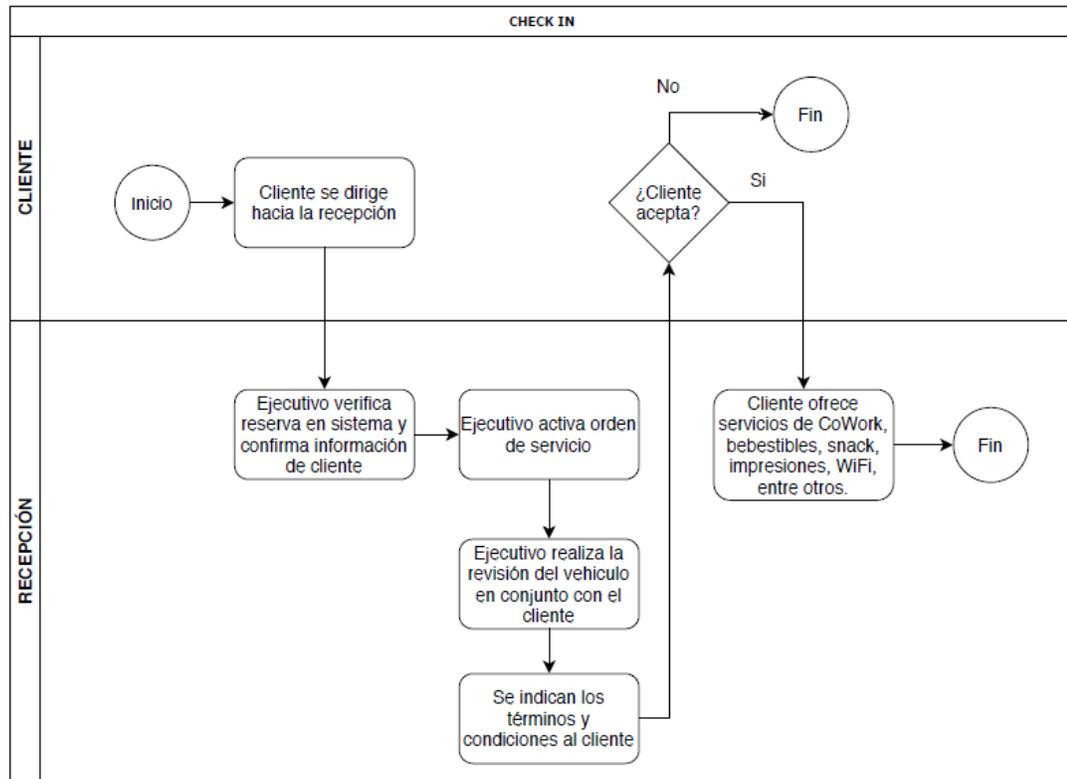
- Agendamiento de servicio:** En este proceso el cliente ha decidido realizar servicios a su vehículo en las instalaciones de Servi-Express por lo que se dispone a asegurar una agenda para ello. Este proceso lo puede hacer a través de la página web, app o simplemente llamando a nuestros números de contacto donde lo asesoraremos. A través de cualquier plataforma, el cliente debe suministrar sus datos personales, los datos del vehículo, los servicios que desea realizar y por último horario y fecha. Una vez entregada la información y acordados los servicios, se enviará una confirmación de agendamiento al cliente con instrucciones a seguir el día de su cita.



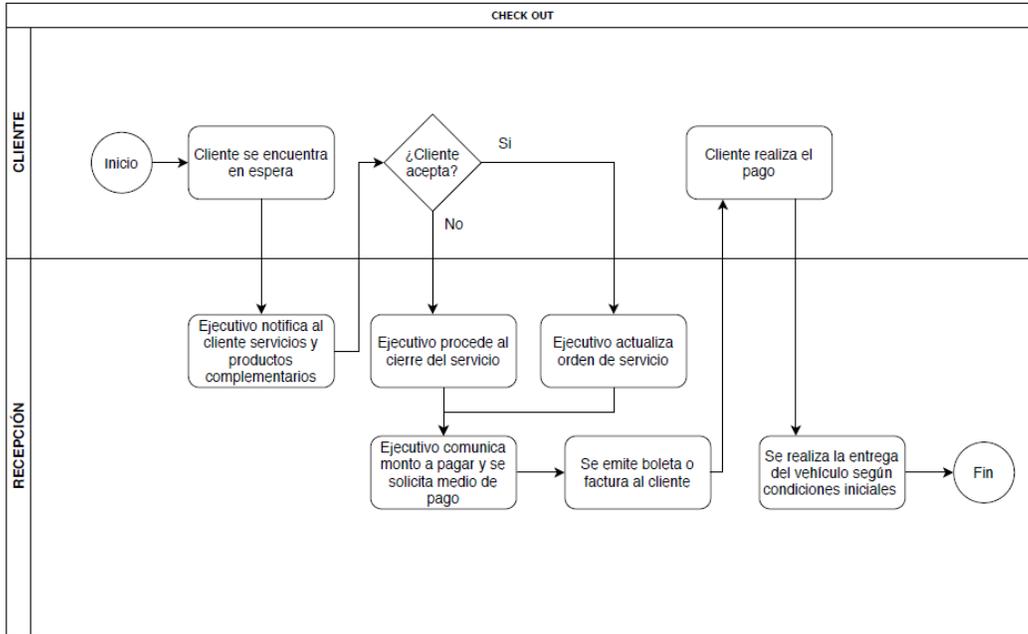
- Check In:** En este proceso se recibe al cliente en nuestras instalaciones en donde un ejecutivo solicitará los datos de la reserva para confirmar la información, se generará una orden de servicio, se realizará la revisión del vehículo en conjunto con el cliente y al finalizar, se entregarán los términos y condiciones. Por último, se le

dará la bienvenida y se le ofrecerá los servicios de co-work, bebestibles, snacks, entre otros.

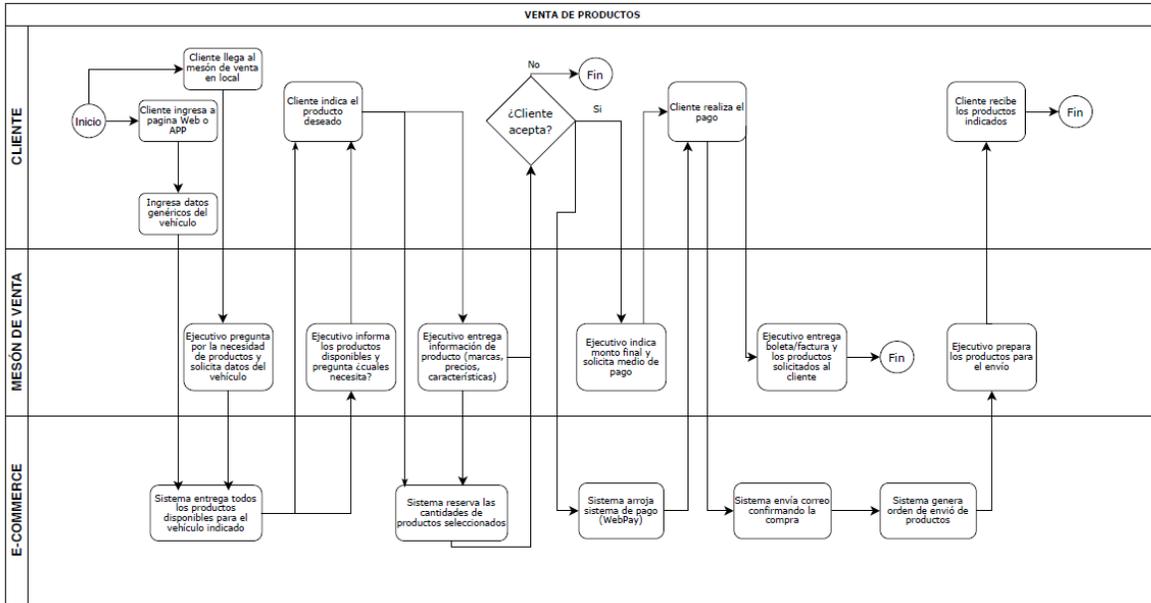
Nota: Si el cliente no tiene reserva y hay disponibilidad será atendido inmediatamente, de lo contrario, será gestionará una reserva según disponibilidad de agenda.



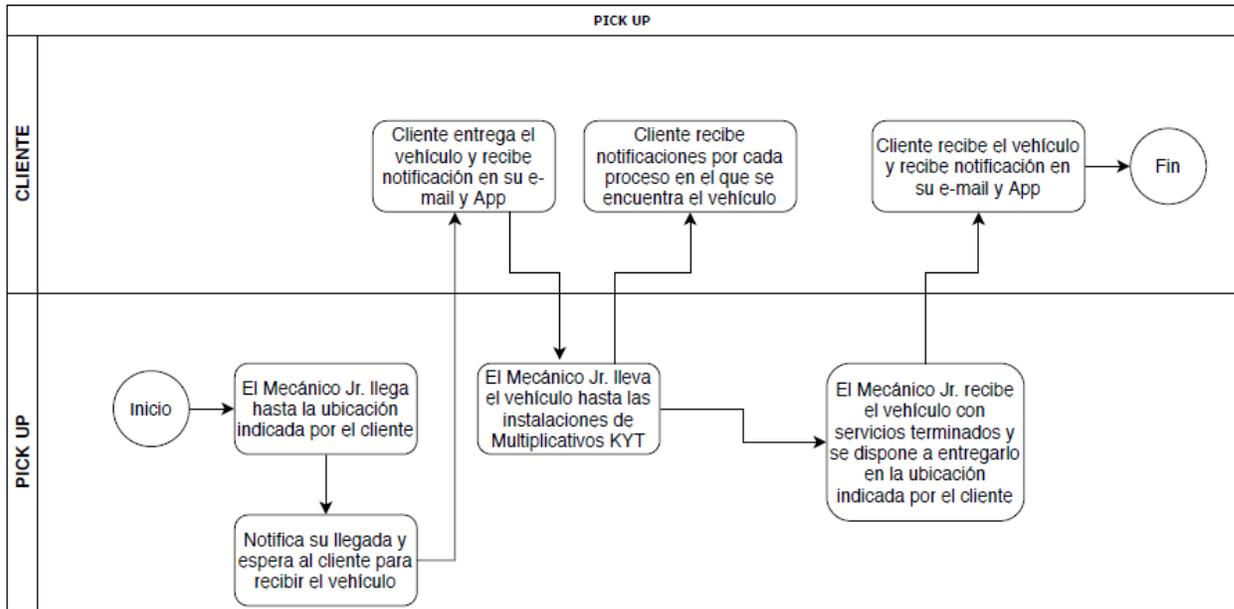
- Check Out: Una vez realizado el servicio principal por el que fuimos contratados, es posible que se ofrezcan otros servicios complementarios a consecuencia de la revisión de los puntos del vehículo. De realizarse o no estos servicios complementarios, el cliente recibe el monto final a pagar, se le solicita el medio de pago, se emite factura o boleta según corresponda y una vez realizado el pago total se procederá a entregar el vehículo.



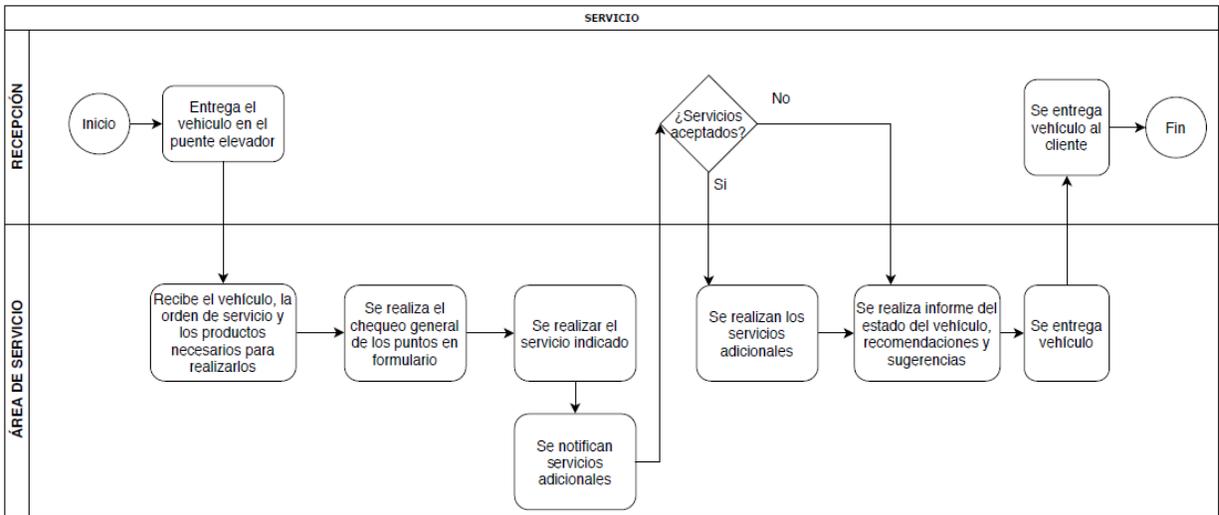
- Venta de productos: Este proceso puede realizarse a través de los distintos canales que ofrece Servi-Express como lo son: medio presencial, app o e-commerce. A continuación, se le solicita al cliente los datos del vehículo, el motor de búsqueda o el ejecutivo de ventas entregará la información de los productos disponibles que aplican para el vehículo indicado. El cliente indicará el producto que desea y se le entregará información de precio, marca y sus características. Si el cliente accede a llevar el producto se procede al cierre de la venta donde se le indicará el monto a pagar a través de la plataforma webpay, efectivo o transbank presencial en local. El cliente realizará el pago y se le entregará el producto en sus manos. En caso de ser un envío nacional o local se apartará el producto y se enviará a través del servicio más conveniente hasta donde indique el cliente.



- Pick-Up: Unos de nuestros procesos diferenciadores, este es un servicio de conveniencia que se ofrece sin costo adicional a aquellos clientes que no puedan asistir a nuestro local por cualquier situación en el ámbito laboral o personal. El cliente solicita el servicio previamente a través de una reservación de servicios e indica el lugar, fecha y hora donde va a ser retirado el vehículo. Nuestro mecánico Jr. se dirigirá a este lugar y notificará su llegada a través de e-mail y App. El cliente entregara las llaves del vehículo y también recibirá una notificación, luego el mecánico Jr. se dirigirá a las instalaciones de Servi-Express para la realización de los servicios solicitados y una vez terminado el mecánico Jr. vuelve a recibir el vehículo y se dispondrá a llevarlo hasta donde el cliente lo indique. En todo momento el cliente podrá hacer seguimiento de su vehículo a través de la App y recibirá notificaciones en tiempo real de lo que se está haciendo con el mismo.



- Servicio: Este es un proceso fundamental para el core del negocio y es a través del servicio donde podemos demostrar nuestra calidad y lograr la fidelización que esperamos. Iniciamos nuestro servicio desde que recibimos el vehículo en nuestros puentes elevadores posterior al chequeo que hace nuestro ejecutivo de ventas. El área de servicios recibe orden de servicios y productos necesarios para realizarlos, realiza el chequeo de los puntos claves del vehículo y hace un levantamiento diagnóstico que será comunicado al cliente en el transcurso del servicio. Se realizan los servicios contratados principalmente y se espera confirmación para realizar servicios secundarios en el caso de que aplique. Por último, se entrega el informe del estado del vehículo, recomendaciones y sugerencias. Se entrega el vehículo al ejecutivo de ventas el cual a su vez lo entregará al cliente.



Plan de desarrollo e implementación

Todo inicio tiene su preparación previa y este caso no es la excepción, por lo que antes de la puesta en marcha del proyecto se deben considerar diez semanas para la adecuación de los espacios, instalación de equipos y seguida apertura de nuestras puertas al público. Es importante destacar que el local seleccionado en condición de arriendo ya cuenta con los permisos y patentes requeridos por la Municipalidad de Recoleta y los demás entes gubernamentales para la operación de un proyecto de esta índole, por lo que este proceso, que puede demorar entre uno y dos meses, ya está gestionado con el arriendo de la propiedad.

Durante este proceso se realizarán tareas en simultáneo para lograr cumplir con el tiempo y no demorar la apertura del local, a continuación, se presenta una Carta Gantt con las actividades más específicas que serán necesarias para la puesta en marcha del proyecto:

PLAN DE DESARROLLO E IMPLEMENTACION										
MESES	Mes 1				Mes 2				Mes 3	
Actividad	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10
Arriendo del local comercial	█									
Busqueda y reclutamiento del personal	█	█	█	█						
Remodelación del local		█	█	█	█					
Compra de equipos area de servicio			█	█						
Contratación de servicios			█	█	█					
Instalación de equipos area de servicio				█	█	█	█			
Compra de insumos y herramientas servicio				█	█	█				
Capacitación del personal					█	█	█	█		
Compra e instalación del mobiliario						█	█			
Compra inicial de mercancia a proveedores						█	█			
Campaña de marketing y redes sociales									█	
Puesta en marcha										█

Elaboración Propia

Dotación

Durante el periodo de puesta en marcha y durante los próximos tres años de operatividad de Servi-Express se ha definido una estructura que será soportada por el siguiente personal:

DOTACION DE PERSONAL ANUALIZADA					
Cargos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente Comercial					
Gerente Adm y Fin					
Vendedor 1					
Vendedor 2					
Jefe Mecanicos					
Mecanico 1					
Mecanico 2					
Mecanico Jr.					
Recepcionista					
Servicios Limpieza					
Cantidad de personal requerido	7	9	10	10	10

	CARGO REQUERIDO
	CARGO NO REQUERIDO

Elaboración propia

Los servicios relacionados con RRHH, marketing, publicidad, informáticas, mantenimiento de maquinarias, electricidad e instalaciones complejas de equipamientos serán externalizados para su gestión.

Previo a la apertura de las operaciones, el equipo será capacitado en atención al servicio, persuasión y manejo de objeciones. Además, se hará capacitación en uso de APP, sistema de ventas, manejo de inventarios y aplicativos informáticos nivel básico. El equipo se irá reforzando conforme vaya avanzando el tiempo según la necesidad, que se estima anteriormente para el 2do año de operación.

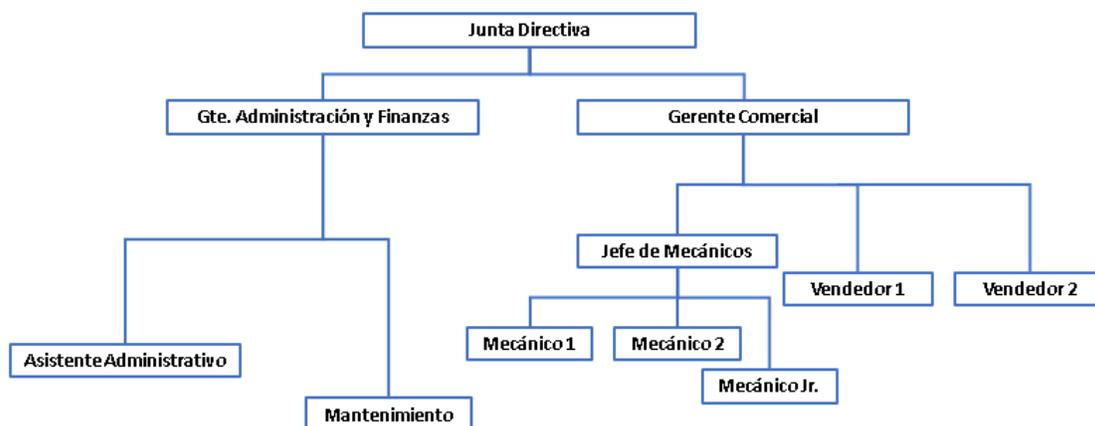
VI. Equipo del Proyecto

Equipo gestor

El equipo gestor está conformado por dos profesionales con experiencia en la industria automotriz en distintos eslabones de la cadena de valor, como son: Importación y distribución, venta al mayor/detal de autopartes y consumibles automotrices, y finalmente servicio y mantenimiento automotriz, experiencia adquirida durante toda su vida en negocios familiares que siguen vigentes en la actualidad. Quienes estarán velarán por el correcto funcionamiento y guiarán el negocio en cuanto a su viabilidad en el tiempo, tanto operacional como financieramente. Los gestores estarán activamente en la administración del taller con funciones definidas y detalladas más adelante en la estructura organizacional.

Estructura organizacional

A continuación, presentamos la estructura organizacional completa, misma que incluye el equipo correspondiente a un taller en su capacidad total. Inicialmente no se contarán con todos los cargos operativos, sin embargo, el cargo está congelado hasta que se tenga la necesidad de los ingresos.



Descripción de Cargos y principales funciones:

Gerente de administración y finanzas:

Encargado de definir, en conjunto con la alta gerencia, las políticas y estrategias para las actividades financieras de la empresa. El cargo debe de organizar, controlar y ejecutar el proceso administrativo de la empresa, tales como cuentas por pagar, facturación, crédito y cobranzas; considerando la mejor aplicación de las políticas, normas y procedimientos vigentes, asegurando la correcta ejecución de los controles internos de la empresa a fin de generar resultados oportunos y eficaces. Como parte de sus funciones debe planificar y controlar las actividades correspondientes a: tesorería, contabilidad, presupuesto, análisis financieros, costos e impuestos. Finalmente, solicitar y validar presupuestos de servicios y suministros, realizar órdenes de compra de servicios y suministros, controlar el proceso de compras e inventario de impresos, papelería y artículo de escritorios. Analizar y procesar facturas de compra de mercancía de proveedores en inventario y cuentas por pagar. Realizar la toma aleatoria de inventarios.

Asistente administrativo:

Satisfacer las necesidades de comunicación, operando la central telefónica, o a través de otro medio de comunicación a clientes, proveedores, empleados y público en general, que requieran de información o servicios de la empresa, proporcionándoles respuestas adecuadas a sus requerimientos. El recepcionista debe de complementar el proceso de recibir al cliente y realizar la revisión detallada del estado del vehículo al recibir y regresar los automóviles de los clientes. Maneja el flujo durante la estadía del cliente en el taller y valida que esté teniendo una buena experiencia. Finalmente, es encargado de realizar la facturación y cobranza a los clientes una vez se ha atendido.

Mantenimiento:

Realizar tareas sencillas y rutinarias para la prestación de servicios generales y de limpieza de las instalaciones de oficinas. Entre sus funciones se incluyen: limpieza y mantenimiento de las instalaciones, reporte de cualquier irregularidad dentro del taller, ofrecer complementos (café, bebidas, etc.) a nuestros clientes durante su estadía.

Gerente comercial:

Está encargado de definir y dirigir la estrategia comercial de la compañía, analizar e investigar tendencias de mercado, como también desarrollar los productos actuales como posibles nuevos productos o servicios que sirvan para el crecimiento de la organización. La estrategia y plan de marketing para los productos y servicios del taller son parte de su responsabilidad; esto incluye distribución, promoción, precio, calidad y visibilidad de la marca. Toda la estructura de vendedores y mecánicos del taller están bajo la supervisión del gerente comercial, a quienes les serán asignados indicadores de desempeño que permitan lograr los objetivos generales de la organización.

Jefe de mecánicos:

Encargado de mantener el buen funcionamiento del taller mecánico a su cargo, el mantenimiento de las herramientas y maquinarias, y supervisar el trabajo de los mecánicos a su cargo. El jefe de mecánicos debe de velar por que se cumplan con los procesos y políticas internas del taller y garantizar que el servicio ofrecido se haya realizado de manera correcta. Al finalizar los trabajos realizados, debe de probar el automóvil para validar un correcto trabajo.

Mecánicos:

Realizar trabajos de reparación y mantenimiento de las unidades automotoras recibidas en el taller, a fin de garantizar el correcto funcionamiento del automóvil. Debe de registrar en nuestra plataforma cada servicio realizado y asesorar al cliente sobre el estado del vehículo y cómo mantener el vehículo en el mejor estado posible. Entre sus funciones está el retiro a domicilio de los vehículos.

Ejecutivo de ventas:

Impulsar las ventas, asesorando y prestando servicio al cliente, de manera de asegurar la comercialización de los productos y servicios ofrecidos por el taller, garantizando el cumplimiento de los indicadores establecidos para el logro de los objetivos propuestos por la empresa.

Incentivos y compensaciones

Cada colaborador de la empresa tendrá una compensación de acuerdo con su cargo y nivel dentro de la organización, mismo con el que procuramos que todo el equipo se sienta

comprometido con los objetivos que se planifican para el crecimiento de la empresa. Nuestros paquetes salariales consideran un salario fijo y un salario variable atado al logro de objetivos y medidos a través de indicadores de gestión.

A continuación, procedemos a mostrar el paquete salarial por cargo:

Paquetes salariales + Incentivos (MM CLP)		
Cargo	Sueldo Bruto	Variable
Gerente Comercial	\$2,10	
Gerente Adm y Fin	\$2,10	
Jefe de mecanicos	\$0,76	\$0,33
Mecanico 1	\$0,64	\$0,27
Mecanico 2	\$0,64	\$0,27
Mecanico Jr	\$0,36	\$0,16
Vendedor 1	\$0,70	\$0,30
Vendedor 2	\$0,70	\$0,30
Asistente Administrativo	\$0,46	\$0,20
Servicios Limpieza	\$0,32	\$0,08
Total	\$8,78	\$1,90

Elaboración propia

Estos montos incluyen todos los deberes que exige la ley a la organización. La totalidad de los cargos tendrán un ajuste anual de acuerdo con la variación del IPC acumulado del último año previo a la fecha de reajuste. Los cargos de Gerente comercial y Gerente de administración y finanzas no tienen salarios variables, ya que los resultados de la compañía definen las utilidades a devengar.

VII. Análisis Financiero

Supuestos generales

- La evaluación del proyecto se realiza a 5 años de plazo.
- El 100% de la inversión del proyecto se realizará con capital propio.
- Las variaciones en precios y gastos varían según el IPC, considerando en nuestro análisis un promedio anual del 3%.

Ingresos del proyecto

Los ingresos del taller serán generados a través de dos principales fuentes:

1. Servicios mecánicos: representan un 74% del total de los ingresos del taller en sus 5 años de análisis.
 - Ticket promedio por servicio: \$95.000 CLP por automóvil atendido.
2. Venta de productos: representan un 26% del total de los ingresos del taller en sus 5 años de análisis.
 - Ticket promedio por venta de producto: \$30.000 por venta.

Proyección de ingresos anuales

Proyección de ingresos anualizados: 5 años.

Proyección de ingresos anuales							
Escenario	Tipo de ingreso		2021	2022	2023	2024	2025
CONSERVADOR	Venta de servicios	Nro Vehiculos atendidos	2.627	3.802	4.562	5.530	6.083
		Ingreso (MM CLP)	\$250	\$361	\$433	\$525	\$578
	Venta de repuestos	Nro de unidades vendidas	2.079	4.013	6.191	7.504	8.255
		Ingreso (MM CLP)	\$62	\$120	\$186	\$225	\$248
	Total ingresos mensuales		\$312	\$482	\$619	\$750	\$825

Elaboración propia

Costos operacionales y administrativos

A continuación, se presentan los costos en los que incurre la empresa para su operatividad en el primer año de operación:

Costos operativos para el primer año de operación (MM CLP)		
Tipo Gasto	Grupo	Monto
Fijo	Remuneracion Fija	\$82
Fijo	Arriendo	\$24
Fijo	Servicios (TV, Luz, Agua, internet, Telefono)	\$6
Fijo	Servicios Tercerizados	\$2
Variable	Remuneracion Variable	\$13
Variable	Marketing	\$9
Variable	Logistica	\$9
Total		\$145

Elaboración propia

Gastos Fijos: Representan los gastos que requiere la empresa para su operatividad básica y no están directamente relacionado a los niveles de venta que presente la compañía. En este caso, hemos estimado un alza en los costos fijos según la referencia del IPC.

Gastos Variables: Representan los gastos en los que incurrirá la empresa para según sus niveles de venta e indicadores de gestión. Mismos que definimos según su grupo:

- **Remuneración variable:** Representa una porción del paquete salarial del colaborador y varía según su desempeño con respecto los indicadores de gestión definido para su cargo. El detalle de sueldos según cargo esta detallado en la sección de incentivos y compensaciones.
- **Marketing:** Se ha destinado una partida de Marketing anual que varía según el año de operación y los niveles de ventas del taller, siempre procurando mantener un porcentaje de 3% de total de las ventas.
- **Logística:** Los gastos de logística se han definido como un porcentaje de un 3% de la venta total que contemplan los gastos por servicios: de pick up a domicilio, logística rental car, mecánico a domicilio, envío de productos y movilización de mecánico.

Inversión Inicial

La inversión inicial total es equivalente a \$84 MM CLP, donde \$47 MM CLP serán destinados a la remodelación de las instalaciones, equipamiento del taller, desarrollo de imagen corporativa y plataformas digitales. Adicionalmente se destinan \$37 MM CLP para asegurar el abastecimiento inicial de mercadería y garantizar la operación básica de 2 meses. Esta inversión considera estructura física y digital para Servi-Express y asegura lo necesario para poder empezar operaciones según lo planificado.

A continuación, se presenta el desglose de la inversión inicial, capital de trabajo e inversión en activo fijo para sustentar el crecimiento proyectado de Servi-Express:

INVERSION INICIAL + CAPITAL DE TRABAJO		
Tipo	Concepto	Monto (MM CLP)
Inversión inicial	Equipamiento Zona Servicio	\$24
	Equipamiento Zona Deposito	\$1
	Equipamiento Recepcion	\$4
	Equipamiento Zona Co-work	\$3
	Equipamiento Zona Oficinas	\$3
	Equipamiento Baños	\$1
	Remodelación de instalaciones	\$5
	App/E-commerce/Imagen Corp/ Material Audiovisual	\$6
	Total Inversión Inicial	\$47
Capital de Trabajo	Compra mercancia inicial	\$5
	Marketing (Ads y Agencia mercadeo): 6 meses	\$9
	Remuneraciones: 2 meses	\$16
	Servicios (TV, agua, luz, telefonos + internet):2 meses	\$1
	Arriendo: 3 meses	\$6
	Servicios Tercerizados: 2 meses	\$0
	Total Capital de trabajo	\$37
TOTAL		\$84

Elaboración Propia (Detalle de equipamiento en Anexo 2)

INVERSION EN ACTIVO FIJO						
Año	Inicio	2021	2022	2023	2024	2025
Crecimiento inversiones (%)		0%	50%	25%	15%	5%
Año	Inicio	2021	2022	2023	2024	2025
Inversion (MM CLP)						
Plantas, oficinas y sucursales (MM CLP)	\$47	\$47	\$70	\$88	\$101	\$106
Total Inversion \$MM CLP	\$47	\$47	\$70	\$88	\$101	\$106
Años de depreciación promedio (Años)	7					
Depreciación Plantas, oficinas y sucursales (MM CLP)	\$47	\$7	\$10	\$13	\$15	\$15
Depreciacion del periodo (MM CLP)		\$7	\$10	\$13	\$15	\$15
Depreciacion acumulada (MM CLP)		\$7	\$17	\$30	\$44	\$60

Elaboración propia

Estado de resultados

Escenario conservador:

ESCENARIO CONSERVADOR (MM CLP)					
Estado de resultado	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por ventas de servicios	\$ 250	\$ 361	\$ 433	\$ 525	\$ 578
Ingresos por ventas de repuestos	\$ 62	\$ 120	\$ 186	\$ 225	\$ 248
Total Ingresos	\$ 312	\$ 482	\$ 619	\$ 750	\$ 825
Costos por venta servicios	\$ 100	\$ 144	\$ 173	\$ 210	\$ 231
Costos por venta de repuestos	\$ 44	\$ 84	\$ 130	\$ 158	\$ 173
Total costos por ventas	\$ 143	\$ 229	\$ 303	\$ 368	\$ 404
Remuneraciones	\$ 95	\$ 124	\$ 135	\$ 139	\$ 143
Arriendo	\$ 24	\$ 25	\$ 25	\$ 26	\$ 27
Servicios (TV, Agua, Luz, Internet)	\$ 6	\$ 6	\$ 6	\$ 7	\$ 7
Servicios tercerizados	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2
Marketing	\$ 9	\$ 14	\$ 19	\$ 23	\$ 25
Logística	\$ 9	\$ 14	\$ 19	\$ 23	\$ 25
EBITDA	\$ 23	\$ 68	\$ 110	\$ 164	\$ 193
Depreciación	\$ 7	\$ 10	\$ 13	\$ 15	\$ 15
Utilidad antes de impuesto	\$ 16	\$ 58	\$ 97	\$ 149	\$ 177
Impuestos a la renta	\$ 4	\$ 16	\$ 26	\$ 40	\$ 48
Utilidad Neta	\$ 12	\$ 42	\$ 71	\$ 109	\$ 129

Elaboración propia (Ver anexo 3 para escenarios base e ideal)

Balance Proyectado

Escenario conservador:

BALANCE PROYECTADO (MM CLP)						
Año		2021	2022	2023	2024	2025
Activos						
Activos Circulantes						
	Caja e inversiones	\$ 13	\$ 44	\$ 83	\$ 166	\$ 277
	Cuentas por cobrar clientes	\$ 31	\$ 48	\$ 62	\$ 75	\$ 83
	Inventarios	\$ 62	\$ 96	\$ 124	\$ 150	\$ 165
	Total de activos circulantes	\$ 106	\$ 188	\$ 269	\$ 391	\$ 524
Activos Fijos						
	Plantas, oficinas y sucursales	\$ 47	\$ 70	\$ 88	\$ 101	\$ 106
	Depreciación	\$ -7	\$ -17	\$ -30	\$ -44	\$ -60
	Total activos fijos	\$ 40	\$ 53	\$ 58	\$ 57	\$ 46
Total Activos		\$ 146	\$ 218	\$ 310	\$ 434	\$ 566
Pasivo						
	Cuentas por pagar proveedores	\$ 62	\$ 96	\$ 124	\$ 150	\$ 165
	Deuda bancaria corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Pasivo exigible corto plazo	\$ 62	\$ 96	\$ 124	\$ 150	\$ 165
	Deuda largo plazo (Crecimiento F% ventas)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Total pasivos exigibles	\$ 62	\$ 96	\$ 124	\$ 150	\$ 165
	Capital o patrimonio inicial		\$ 84	\$ 122	\$ 186	\$ 284
	Aumento de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Disminución de capital o dividendos	\$ -	\$ 4	\$ 7	\$ 11	\$ 13
	Utilidades	\$ 12	\$ 42	\$ 71	\$ 109	\$ 129
	Total patrimonio final	\$ 84	\$ 122	\$ 186	\$ 284	\$ 400
Total Pasivo		\$ 146	\$ 218	\$ 310	\$ 434	\$ 566
	Validador	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Capital Extra	\$ 37				

Elaboración propia (Ver anexo 4 para escenarios base e ideal)

Cálculo de tasa de descuento

Para obtener la tasa de descuento se aplicará la siguiente formula que representa el modelo de valoración de activos financieros (CAPM):

Formula	Resultado
$CAMP = Rf + \beta*(Em-Rf) + LD + SU$	15,33%

Elaboración propia

DATOS DE FORMULA: TASA DE DESCUENTO		
Variable	Descripción	Valor
rf (BTP-5)	Tasa libre de riesgo 5 años	1,5%
beta	Beta de la industria	1,21
Rm- Rf	Premio por riesgo	7,3%
LD	Premio por liquidez	3,0%
SU	Premio Start Up	2,0%

Elaboración propia

Además, se $WACC = CAPM$ debido a que el ejercicio no cuenta con deuda:

WACC a valor de mercado	Supone estructura financiera constante
% Deuda financiera	0,00%
Costo deuda financiera	0,00%
Costo deuda despues de impuestos	0,0%
% Capital	100%
Costo capital con deuda	15,33%
Promedio ponderado o WACC	15,33%

Elaboración propia

Flujo de caja y evaluación económica

Se presenta una evaluación de 5 años y se considera el valor residual dado que el plan es seguir en funcionamiento después de los 5 años.

PROYECCIÓN FLUJO DE CAJA (MM CLP)							
Año		2021	2022	2023	2024	2025	Valor residual
1) Metodo flujo de caja de la firma a partir de la utilidad neta FCFF							
Utilidad Neta		\$ 12	\$ 42	\$ 71	\$ 109	\$ 129	
Depreciacion		\$ 7	\$ 10	\$ 13	\$ 15	\$ 15	
Costos financieros (despues de impuestos)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo de caja bruto		\$ 19	\$ 52	\$ 84	\$ 124	\$ 145	
Cambio en el capital de trabajo		\$ -	\$ -17	\$ -14	\$ -13	\$ -8	
Cambio en los activos fijos		\$ -	\$ -	\$ -23	\$ -18	\$ -13	
Cambio en otros activos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo de caja libre FCF	\$ -84	\$ 19	\$ 35	\$ 47	\$ 93	\$ 124	\$ 866
Amortizacion o aumento de la deuda bancaria o financiera		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Intereses netos de tax		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Diferencial impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Aumento de capital	\$ -84	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo del Equity (FCE)	\$ -84	\$ 19	\$ 35	\$ 47	\$ 93	\$ 124	\$ 866
Flujo del Equity (FCE) Acumulado		\$ -65	\$ -30	\$ 17	\$ 110	\$ 234	

Elaboración propia (Ver anexo 5 para escenarios base e ideal)

Para calcular la VAN del proyecto es considerada una tasa descuento igual al 15,33% obteniendo un resultado positivo para el proyecto, con una evaluación de 5 años. Como se muestra anteriormente la inversión inicial será recuperada a los 3 años y genera una tasa de retorno del 72% para un escenario conservador.

VAN (MM CLP)	TIR (%)	Pto. Equilibrio (MM CLP)	Pto. Equilibrio (Años)	Payback (Años)
\$408	72%	\$424	2	3

Elaboración propia

Análisis de sensibilidad

Además del escenario conservador expuesto anteriormente se estiman dos escenarios adicionales, siendo estos uno escenario base y uno escenario ideal. A continuación, se presentan los ingresos anualizados para los 3 escenarios detallado por cada tipo de ingreso:

ANALISIS DE SENSIBILIDAD POR ESCENARIO							
Escenario	Tipo de ingreso		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BASE	Venta de servicios	Nro Vehiculos atendidos	2.627	3.732	4.424	5.046	5.530
		Ingreso (MM CLP)	250	355	420	479	525
	Venta de repuestos	Nro de unidades vendidas	2.079	3.940	6.004	6.848	7.504
		Ingreso (MM CLP)	62	118	180	205	225
	Total ingresos mensuales			\$312	\$473	\$600	\$685
CONSERVADOR	Venta de servicios	Nro Vehiculos atendidos	2.627	3.802	4.562	5.530	6.083
		Ingreso (MM CLP)	\$250	\$361	\$433	\$525	\$578
	Venta de repuestos	Nro de unidades vendidas	2.079	4.013	6.191	7.504	8.255
		Ingreso (MM CLP)	\$62	\$120	\$186	\$225	\$248
	Total ingresos mensuales			\$312	\$482	\$619	\$750
IDEAL	Venta de servicios	Nro Vehiculos atendidos	2.627	4.700	5.530	6.221	6.705
		Ingreso (MM CLP)	\$250	\$447	\$525	\$591	\$637
	Venta de repuestos	Nro de unidades vendidas	2.079	4.961	7.504	8.443	9.099
		Ingreso (MM CLP)	\$62	\$149	\$225	\$253	\$273
	Total ingresos mensuales			\$312	\$595	\$750	\$844

Elaboración propia

Evaluación financiera del proyecto por escenarios:

Escenario base

VAN (MM CLP)	TIR (%)	Pto. Equilibrio (MM CLP)	Pto. Equilibrio (Años)	Payback (Años)
\$300	57%	\$419	2	4

Escenario conservador

VAN (MM CLP)	TIR (%)	Pto. Equilibrio (MM CLP)	Pto. Equilibrio (Años)	Payback (Años)
\$408	72%	\$424	2	3

Escenario Ideal

VAN (MM CLP)	TIR (%)	Pto. Equilibrio (MM CLP)	Pto. Equilibrio (Años)	Payback (Años)
\$532	82%	\$485	2	2

Elaboración propia

Como se muestra en los tres escenarios, todos tienen un VAN positivo en la evaluación del proyecto lo que indica la viabilidad de este. Adicionalmente, se puede observar que el escenario conservador sería el punto de partida esperando una recuperación de la inversión inicial a 3 años.

Se recomienda desarrollar una estrategia que permita alcanzar el escenario ideal con la finalidad de recuperar rápidamente la inversión inicial y asegurar flujos positivos dentro de un periodo de tiempo favorable.

VIII. Riesgos críticos

Durante su funcionamiento, el taller se verá expuesto a posibles riesgos que podrían afectar el nivel de facturación planteado en nuestro plan de negocios. Entre los riesgos más importantes figuran:

- Riesgo por Daños y Vandalismo:

Plan: Ofrecer un servicio a través de un tercero del pago de una prima de seguro de protección que proteja al vehículo, pertenencias, dueño y a nuestro personal entre los traslados y dentro de las instalaciones del taller que logre transmitir seguridad a los usuarios.

- Riesgo de tasa de ocupación de venta de servicios:

Plan: Buscar plataformas de descuentos con mayor rango de alcance que vendan nuestros servicios On-line para incrementar el uso de nuestros servicios, además, incrementar la partida de marketing para las distintas plataformas de la empresa que promocionen nuestros servicios y descarga de app.

- Riesgo de tasa de transito e-commerce y venta de productos:

Plan: Incrementar la partida de marketing apuntando a los SEO que permita posicionar nuestro e-commerce en las búsquedas de productos del área automotriz a nivel nacional que permitan ventas fuera de nuestro perímetro local.

- Riesgo de falla de servicio ofrecido:

Plan: Asegurar el cumplimiento de las políticas y protocolos establecidas por la empresa de manera de evitar esta ocurrencia, además, realizar planes de capacitación constante con el personal según el puesto de trabajo que desempeñen de manera de potenciar las capacidades del equipo de trabajo.

- Riesgo de rotación de personal:

Plan: Robustecer los incentivos económicos y crecimiento profesional dentro de la empresa. Hacer una especie de escuela de capacitación en nuestra sede principal que funcione para preparar el personal hacia la apertura de nuevas sucursales según el plan de crecimiento de la empresa.

- Escenario de Pandemia:

Plan: Incrementar la partida de marketing que nos permita posicionar nuestro servicio de mecánica a domicilio o pick up y drop off a domicilio. Al ser un servicio necesario para la comunidad, buscaremos generar alianzas con compañías logísticas como pueden ser: uber, Cabify, pedidos YA, cornershop.

IX. Propuesta Inversionista

El proyecto contempla una inversión total inicial de \$84 MM CLP el cual contempla la compra de equipamiento, mercancía, remodelación y capital de trabajo para la puesta en marcha de este. La inversión será aportada en un 100% sin deuda por los inversionistas Kevin Jiménez y Tony Velandia, quienes tendrán el 100% de la propiedad del negocio.

El análisis financiero realizado prueba la viabilidad del proyecto partiendo desde un escenario conservador el cual arrojo un VAN positivo de \$866 MM CLP con una TIR de 72% y una recuperación de la inversión en 3 años desde la puesta en marcha.

PROPUESTA AL INVERSIONISTA				
	Flujo de caja (MM CLP)	Inversión (MM CLP)	VAN (MM CLP)	TIR (%)
Proyecto	\$866	\$84	\$408	72%
Inversionista 1	\$433	\$42	\$204	72%
Inversionista 2	\$433	\$42	\$204	72%

Te invitamos a formar parte de un proyecto practico y transparente en el cual se genera valor ofreciendo un servicio con una alta rentabilidad, de bajos riesgos y de rápido retorno sobre la inversión inicial.

X. Conclusiones

Una vez realizados todos los estudios se determinó que el proyecto de Taller Mecánico Servi-Express es una oportunidad de negocio factible, rentable, viable y sustentable en el tiempo.

Servi-Express soluciona una problemática identificada y persigue alcanzar ventas de \$312MM CLP. En cuanto a métricas financieras, se han mostrado los indicadores que se detallan a continuación:

RAZONES FINANCIERAS ESCENARIO CONSERVADOR					
Año	2021	2022	2023	2024	2025
Rentabilidad					
Rentabilidad patrimonio	14%	35%	38%	38%	32%
Margen neto sobre ventas	4%	9%	11%	15%	16%
Rentabilidad / Activos	8%	19%	23%	25%	23%
Margen Bruto	54%	53%	51%	51%	51%
EBITDA (MM CLP)	\$ 23	\$ 68	\$ 110	\$ 164	\$ 193
EBITDA / VENTAS	7%	14%	18%	22%	23%

Para llevar a cabo este proyecto se estimó una inversión inicial de \$84 MM y se realizó un análisis financiero para una evaluación de 5 años de operatividad, donde se obtuvo un VAN igual a \$408 MM, con una TIR igual al 72% y una recuperación de la inversión en 3 años.

Inversión Inicial (MM CLP)	WACC (%)	Flujos de Caja Proyectados (MM CLP)	VAN Proyecto (MM CLP)	TIR Proyecto (%)
\$84	15%	\$866	\$408	72%

Servi-Express se muestra como un negocio atractivo dado a su rápido retorno de inversión y flujos positivos, lo que lo hace un modelo replicable en cualquier comuna de la región metropolitana, ampliando de esta manera el rango de atención y capacidad instalada.

Se recomienda la implementación y la inversión en este proyecto por su atractiva rentabilidad y bajo riesgo.

XI. Referencias Bibliográficas

- Proyección de ventas de vehículos para año 2020 según Anac:
<https://www.latercera.com/pulso/noticia/anac-preve-retroceso-las-ventas-autos-nuevos-proximo-ano/945624/>
- Parque de vehículos en circulación 2018:
<https://www.ine.cl/estadisticas/economia/transporte-y-comunicaciones/permiso-de-circulacion>
- Tendencias de la industria: <https://blog.riosulense.com/es/tecnologia-para-talleres-mecanicos-y-rectificadoras-tendencias-a-tener-en-cuenta/>
- Chile, tercer lugar de la región en venta de autos nuevos: <https://www.america-retail.com/chile/chile-nuestro-pais-ocupa-el-tercer-lugar-de-la-region-en-venta-de-autos-nuevos/>
- características financieras, bonos locales (BTP5-BTP30):
<https://www.hacienda.cl/oficina-de-la-deuda-publica/estadisticas/caracteristicas-financieras-bonos.html>
- Beta de la industria automotriz:
http://people.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/totalbeta.html
- Premio riesgo de mercado Chile:
http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
- estadísticas Banco Central Chile: <https://www.bcentral.cl/web/banco-central/areas/estadisticas>
- Informe mercado automotor 2019: <https://www.anac.cl/wp-content/uploads/2020/01/12-ANAC-Mercado-Automotor-Diciembre-2019.pdf>
- Proveedor de equipos área de servicios: <https://www.launchamerica.cl/>
- Proveedor de equipos área de servicios: <https://aco.cl/>
- estadísticas nacionales: <https://www.ine.cl/estadisticas/economicas/transporte-y-comunicaciones?categoria=Anuarios>
- Anuario automotor 2018: <https://www.cavem.cl/informes/5d4315d771855.pdf>
- Estudio de mercado: <https://servicio.citroen.cl/mantenicion/>
- Estudio de mercado: [https://www.nissan-cdn.net/content/dam/Nissan/cl/service/PIZARRA%20POST%20VENTA%20\(OCTUBRE%202019\)%20ACTUALIZADO_SE.pdf](https://www.nissan-cdn.net/content/dam/Nissan/cl/service/PIZARRA%20POST%20VENTA%20(OCTUBRE%202019)%20ACTUALIZADO_SE.pdf)
- Estudio de mercado: <https://www.peugeot.cl/piezas-y-servicios/mantenimiento/planes-de-mantenimiento.html>

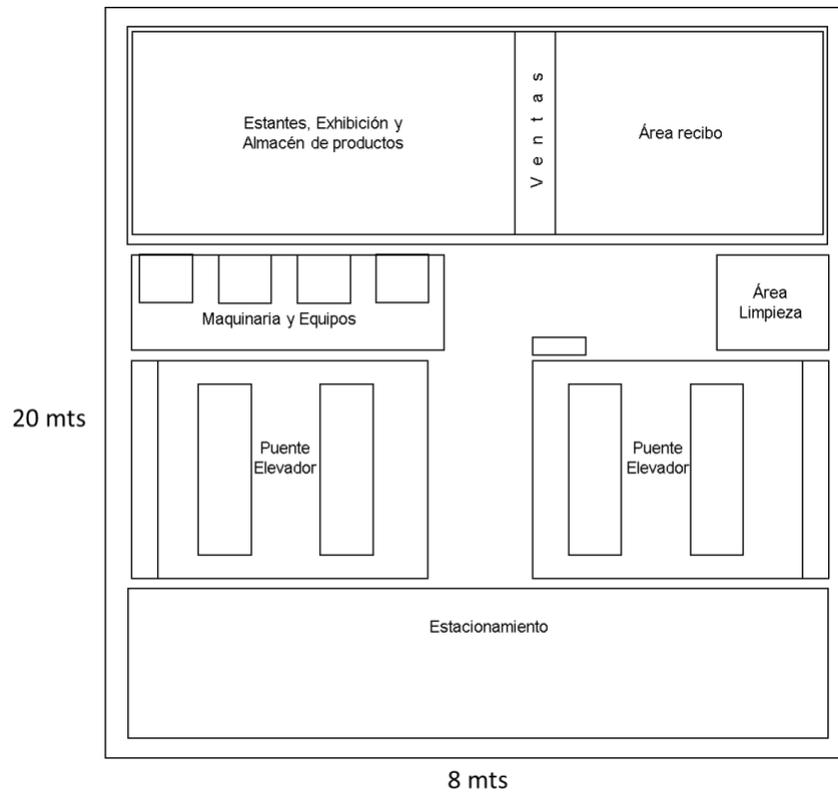
- Estudio de mercado: <https://www.chevrolet.cl/agenda-tu-servicio>
- Ubicación locales competencia: <https://www.google.com/maps>
- Precios de equipamiento oficina e instalaciones generales: <https://www.linio.cl/>
- Precios de equipamiento oficina e instalaciones generales:
<https://www.mercadolibre.cl/>
- Calculo payback: <https://economipedia.com/definiciones/payback.html>
- Cálculo VAN y TIR: https://www.youtube.com/watch?v=k_ul2Zl9rMQ
- Vida útil de los activos para el cálculo de la depreciación de activos:
http://www.sii.cl/pagina/valores/bienes/tabla_vida_enero.htm
- Tendencias de la industria: <https://www.govirtual.com.mx/automotriz/blog/el-futuro-de-la-industria-automotriz-en-mexico>

XII. Anexos

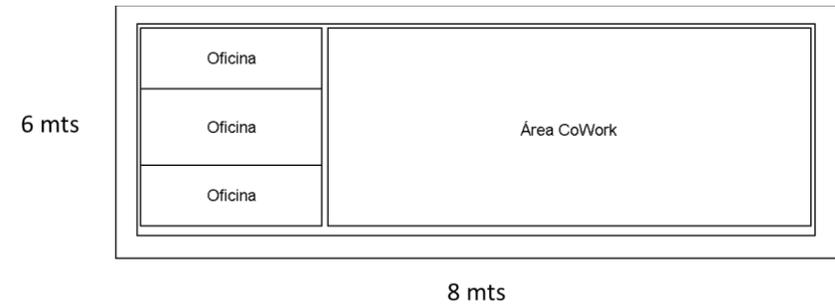
Anexo 1: Layout del taller automotriz Servi-Express.

Elaboración propia

Planta Baja:



Planta Alta:



Anexo 2: Detalle de equipamiento por zona.

Elaboración propia.

Equipamiento Zona Servicio	Cantidad	Precio (MM CLP)	Total (MM CLP)
Puentes Elevadores + Alineadora	2	\$7.18	\$14.36
Balanceadora	1	\$1.09	\$1.09
Escaner Multimarca	2	\$1.04	\$2.07
Caja de herramienta	2	\$0.96	\$1.92
Recogedores de Aceite	2	\$0.12	\$0.24
Tester de Batería	2	\$0.08	\$0.15
Videoscopio	2	\$0.06	\$0.12
Mesas de trabajo	1	\$0.24	\$0.24
Lockers	3	\$0.09	\$0.28
Compresores	1	\$0.28	\$0.28
Rectificador de discos y tambores	1	\$1.56	\$1.56
Luminarias	5	\$0.04	\$0.21
Limpia Inyectores	1	\$0.64	\$0.64
Scooters	2	\$0.60	\$1.20
Total (MM CLP)			\$24.37

Equipamiento Zona Deposito	Cantidad	Precio (MM CLP)	Total (MM CLP)
Estante 200x180x60 cm metal gris	6	\$0.19	\$1.14
Luminarias	2	\$0.04	\$0.09
Total (MM CLP)			\$1.23

Equipamiento Recepcion	Cantidad	Precio (MM CLP)	Total (MM CLP)
Sillas Taburetes	3	\$0.03	\$0.10
Computador All In One Lenovo	2	\$0.69	\$1.37
Meson con vitrina	1	\$0.69	\$0.69
Televisor 55 Pulgadas Samsung	1	\$0.40	\$0.40
Banquetas de espera	1	\$0.09	\$0.09
Impresora	1	\$0.16	\$0.16
Muebles archivadores	2	\$0.17	\$0.34
Telefonos fijo	2	\$0.04	\$0.08
Mini bar con vidrio	1	\$0.18	\$0.18
Luminarias Rectangular 300x1215x10mm	2	\$0.04	\$0.09
Lector de codigos de barra Inalambrico	1	\$0.03	\$0.03
Cuadros Decorativos	3	\$0.02	\$0.05
Total (MM CLP)			\$3.57

Equipamiento Baños	Cantidad	Precio (MM CLP)	Total (MM CLP)
WC	2	\$0.08	\$0.15
Lavamanos	2	\$0.08	\$0.16
Varios accesorios y otros	2	\$0.06	\$0.12
Luminarias	2	\$0.04	\$0.09
Total (MM CLP)			\$0.52

Equipamiento Zona Oficinas	Cantidad	Precio (MM CLP)	Total (MM CLP)
Computador All In One Lenovo	2	\$0.69	\$1.37
Escritorios	3	\$0.08	\$0.25
Sillas	6	\$0.11	\$0.63
Archivadores	3	\$0.06	\$0.18
Cuadros Decorativos	3	\$0.02	\$0.05
Luminarias Rectangular 300x1215x10mm	3	\$0.04	\$0.13
Total (MM CLP)			\$2.60

Equipamiento Zona Co-work	Cantidad	Precio (MM CLP)	Total (MM CLP)
Televisor 55 Pulgadas Samsung	2	\$0.30	\$0.60
Mesa De Reunion Electricable 240 X 120	1	\$0.35	\$0.35
Sillas	8	\$0.08	\$0.64
IMPRESORA HP Multifuncion PageWide	1	\$0.25	\$0.25
Cafetera Nescafe Genio	1	\$0.08	\$0.08
Mini bar con vidrio	1	\$0.18	\$0.18
Cuadros Decorativos	5	\$0.02	\$0.08
Luminarias Rectangular 300x1215x10mm	5	\$0.04	\$0.21
Cubiculos Telefonicos de vidrio	3	\$0.25	\$0.75
Total (MM CLP)			\$3.13

Anexo 3: Estado de resultados

Elaboración propia

Escenario Base:

ESCENARIO BASE (MM CLP)					
Estado de resultado	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por ventas de servicios	\$ 250	\$ 355	\$ 420	\$ 479	\$ 525
Ingresos por ventas de repuestos	\$ 62	\$ 118	\$ 180	\$ 205	\$ 225
Total Ingresos	\$ 312	\$ 473	\$ 600	\$ 685	\$ 750
Costos por venta servicios	\$ 100	\$ 142	\$ 168	\$ 192	\$ 210
Costos por venta de repuestos	\$ 44	\$ 83	\$ 126	\$ 144	\$ 158
Total costos por ventas	\$ 143	\$ 225	\$ 294	\$ 336	\$ 368
Remuneraciones	\$ 95	\$ 124	\$ 135	\$ 139	\$ 143
Arriendo	\$ 24	\$ 25	\$ 25	\$ 26	\$ 27
Servicios (TV, Agua, Luz, Internet)	\$ 6	\$ 6	\$ 6	\$ 7	\$ 7
Servicios tercerizados	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2
Marketing	\$ 9	\$ 14	\$ 18	\$ 21	\$ 23
Logística	\$ 9	\$ 14	\$ 18	\$ 21	\$ 23
EBITDA	\$ 23	\$ 64	\$ 102	\$ 135	\$ 159
Depreciación	\$ 7	\$ 10	\$ 13	\$ 15	\$ 15
Utilidad antes de impuestos	\$ 16	\$ 54	\$ 89	\$ 120	\$ 144
Impuestos a la renta	\$ 4	\$ 14	\$ 24	\$ 32	\$ 39
Utilidad Neta	\$ 12	\$ 39	\$ 65	\$ 88	\$ 105

Escenario Ideal:

ESCENARIO IDEAL (MM CLP)					
Estado de resultado	2021	2022	2023	2024	2025
Ingresos por ventas de servicios	\$ 250	\$ 447	\$ 525	\$ 591	\$ 637
Ingresos por ventas de repuestos	\$ 62	\$ 149	\$ 225	\$ 253	\$ 273
Total Ingresos	\$ 312	\$ 595	\$ 750	\$ 844	\$ 910
Costos por venta servicios	\$ 100	\$ 179	\$ 210	\$ 236	\$ 255
Costos por venta de repuestos	\$ 44	\$ 104	\$ 158	\$ 177	\$ 191
Total costos por ventas	\$ 143	\$ 283	\$ 368	\$ 414	\$ 446
Remuneraciones	\$ 95	\$ 124	\$ 135	\$ 139	\$ 143
Arriendo	\$ 24	\$ 25	\$ 25	\$ 26	\$ 27
Servicios (TV, Agua, Luz, Internet)	\$ 6	\$ 6	\$ 6	\$ 7	\$ 7
Servicios tercerizados	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2	\$ 2
Marketing	\$ 9	\$ 18	\$ 23	\$ 25	\$ 27
Logística	\$ 9	\$ 18	\$ 23	\$ 25	\$ 27
EBITDA	\$ 23	\$ 121	\$ 169	\$ 206	\$ 231
Depreciación	\$ 7	\$ 10	\$ 13	\$ 15	\$ 15
EBIT	\$ 16	\$ 111	\$ 156	\$ 192	\$ 215
Impuestos a la renta	\$ 4	\$ 30	\$ 42	\$ 52	\$ 58
Utilidad Neta	\$ 12	\$ 81	\$ 114	\$ 140	\$ 157

Anexo 4: Balance proyectado según escenario

Elaboración propia

Escenario Base:

BALANCE PROYECTADO (MM CLP)						
Año		2021	2022	2023	2024	2025
Activos						
Activos Circulantes						
	Caja e inversiones	\$ 34	\$ 20	\$ 1	\$ 9	\$ 34
	Cuentas por cobrar clientes	\$ 31	\$ 47	\$ 60	\$ 68	\$ 75
	Inventarios	\$ 62	\$ 95	\$ 120	\$ 137	\$ 150
	Total de activos circulantes	\$ 127	\$ 162	\$ 181	\$ 214	\$ 259
Activos Fijos						
	Plantas, oficinas y sucursales	\$ 47	\$ 70	\$ 88	\$ 101	\$ 106
	Depreciación	\$ -7	\$ -17	\$ -30	\$ -44	\$ -60
	Total activos fijos	\$ 40	\$ 53	\$ 58	\$ 57	\$ 46
	Total Activos	\$ 167	\$ 191	\$ 222	\$ 258	\$ 301
Pasivo						
	Cuentas por pagar proveedores	\$ 62	\$ 95	\$ 120	\$ 137	\$ 150
	Deuda bancaria corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Pasivo exigible corto plazo	\$ 62	\$ 95	\$ 120	\$ 137	\$ 150
	Deuda largo plazo (Crecimiento F% ventas)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Total pasivos exigibles	\$ 62	\$ 95	\$ 120	\$ 137	\$ 150
	Capital o patrimonio inicial		\$ 105	\$ 97	\$ 102	\$ 121
	Aumento de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Disminución de capital o dividendos	\$ -	\$ 47	\$ 60	\$ 68	\$ 75
	Utilidades	\$ 12	\$ 39	\$ 65	\$ 88	\$ 105
	Total patrimonio final	\$ 105	\$ 97	\$ 102	\$ 121	\$ 150
	Total Pasivo	\$ 167	\$ 191	\$ 222	\$ 258	\$ 301
	Validador	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Capital Extra	\$ 58				

Escenario Ideal:

BALANCE PROYECTADO (MM CLP)						
Año		2021	2022	2023	2024	2025
Activos						
Activos Circulantes						
	Caja e inversiones	\$ 13	\$ 47	\$ 122	\$ 237	\$ 377
	Cuentas por cobrar clientes	\$ 31	\$ 60	\$ 75	\$ 84	\$ 91
	Inventarios	\$ 62	\$ 119	\$ 150	\$ 169	\$ 182
	Total de activos circulantes	\$ 106	\$ 225	\$ 347	\$ 490	\$ 650
Activos Fijos						
	Plantas, oficinas y sucursales	\$ 47	\$ 70	\$ 88	\$ 101	\$ 106
	Depreciación	\$ -7	\$ -17	\$ -30	\$ -44	\$ -60
	Total activos fijos	\$ 40	\$ 53	\$ 58	\$ 57	\$ 46
	Total Activos	\$ 146	\$ 255	\$ 388	\$ 534	\$ 691
Pasivo						
	Cuentas por pagar proveedores	\$ 62	\$ 95	\$ 120	\$ 137	\$ 150
	Deuda bancaria corto plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Pasivo exigible corto plazo	\$ 62	\$ 95	\$ 120	\$ 137	\$ 150
	Deuda largo plazo (Crecimiento F% ventas)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Total pasivos exigibles	\$ 62	\$ 95	\$ 120	\$ 137	\$ 150
	Capital o patrimonio inicial		\$ 84	\$ 160	\$ 268	\$ 397
	Aumento de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Disminución de capital o dividendos	\$ -	\$ 4	\$ 7	\$ 11	\$ 13
	Utilidades	\$ 12	\$ 81	\$ 114	\$ 140	\$ 157
	Total patrimonio final	\$ 84	\$ 160	\$ 268	\$ 397	\$ 541
	Total Pasivo	\$ 146	\$ 255	\$ 388	\$ 534	\$ 691
	Validador	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	Capital Extra	\$ 37				

Anexo 5: Flujo de caja según escenario

Elaboración propia

Escenario Base:

PROYECCIÓN FLUJO DE CAJA (MM CLP)							
Año		2021	2022	2023	2024	2025	Valor residual
1) Metodo flujo de caja de la firma a partid de la utilidad nete FCF							
Utilidad Neta		\$ 12	\$ 39	\$ 65	\$ 88	\$ 105	
Depreciacion		\$ 7	\$ 10	\$ 13	\$ 15	\$ 15	
Costos financieros (despues de impuestos)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo de caja bruto		\$ 19	\$ 49	\$ 78	\$ 102	\$ 120	
Cambio en el capital de trabajo		\$ -	\$ -17	\$ -14	\$ -13	\$ -8	
Cambio en los activos fijos		\$ -	\$ -	\$ -23	\$ -18	\$ -13	
Cambio en otros activos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo de caja libre FCF	\$ -105	\$ 19	\$ 32	\$ 40	\$ 71	\$ 99	\$ 694
Amortizacion o aumento de la deuda bancaria		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Intereses netos de tax		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Diferencial impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Aumento de capital	\$ -105	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo del Equity (FCE)	\$ -105	\$ 19	\$ 32	\$ 40	\$ 71	\$ 99	\$ 694
Flujo del Equity (FCE) Acumulado		\$ -86	\$ -54	\$ -14	\$ 58	\$ 157	
Validadores							
Flujo caja Libre	\$ 956	\$ 19	\$ 32	\$ 40	\$ 71	\$ 99	\$ 694
Flujo caja Equity	\$ 956	\$ 19	\$ 32	\$ 40	\$ 71	\$ 99	\$ 694

Escenario Ideal:

PROYECCIÓN FLUJO DE CAJA (MM CLP)							
Año		2021	2022	2023	2024	2025	Valor residual
1) Metodo flujo de caja de la firma a partid de la utilidad nete FCFF							
Utilidad Neta		\$ 12	\$ 81	\$ 114	\$ 140	\$ 157	
Depreciacion		\$ 7	\$ 10	\$ 13	\$ 15	\$ 15	
Costos financieros (despues de impuestos)		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo de caja bruto		\$ 19	\$ 91	\$ 127	\$ 155	\$ 173	
Cambio en el capital de trabajo		\$ -	\$ -53	\$ -21	\$ -11	\$ -7	
Cambio en los activos fijos		\$ -	\$ -	\$ -23	\$ -18	\$ -13	
Cambio en otros activos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo de caja libre FCF	\$ -84	\$ 19	\$ 38	\$ 83	\$ 126	\$ 153	\$ 1,066
Amortizacion o aumento de la deuda bancaria		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Intereses netos de tax		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Diferencial impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Aumento de capital	\$ -84	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Flujo del Equity (FCE)	\$ -84	\$ 19	\$ 38	\$ 83	\$ 126	\$ 153	\$ 1,066
Flujo del Equity (FCE) Acumulado		\$ -65	\$ -27	\$ 55	\$ 181	\$ 334	
Validadores							
Flujo caja Libre	\$ 1,484	\$ 19	\$ 38	\$ 83	\$ 126	\$ 153	\$ 1,066
Flujo caja Equity	\$ 1,484	\$ 19	\$ 38	\$ 83	\$ 126	\$ 153	\$ 1,066