



“EasyHome by K&M Real Estate”

Parte II

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

Alumno: Willians Mallqui Flores

Profesor Guía: Arturo Toutin

Santiago, diciembre 2020

Tabla de contenidos

- Tabla de contenidos I
- Índice de Tablas I
- Resumen ejecutivo 1
- 1. Oportunidad de negocio 2
- 2. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes 3
- 3. Descripción de la empresa y propuesta de valor 4
- 4. Plan de Marketing..... 5
- 5. Plan de Operaciones..... 6
 - 5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones..... 6
 - 5.2. Flujo de operaciones..... 9
 - 5.3. Plan de desarrollo e implementación 11
 - 5.4. Dotación 11
- 6. Equipo del proyecto..... 14
 - 6.1. Equipo gestor 14
 - 6.2. Estructura organizacional..... 14
 - 6.3. Incentivos y compensaciones..... 15
- 7. Plan Financiero 16
 - 7.1. Tabla de supuestos..... 16
 - 7.2. Estimación de ingresos..... 16
 - 7.3. Plan de inversiones..... 17
 - 7.4. Proyecciones de Estados de resultados..... 17
 - 7.5. Capital de trabajo 18
 - 7.6. Cálculo de tasa de descuento 18
 - 7.7. Proyecciones de Flujo de caja..... 19

7.8.	Valor residual	19
7.9.	Fuentes de financiamiento	20
7.10.	Balance proyectado.....	20
7.11.	Ratios financieros	20
7.12.	Evaluación financiera del proyecto	21
7.13.	Análisis de Sensibilidad	22
8.	Riesgos críticos.....	23
9.	Propuesta Inversionista	24
10.	Conclusión	25
11.	Bibliografía.....	26
12.	Anexos	28
12.1.	Resultados encuesta.....	28
12.2.	Análisis Pestel.....	33
12.3.	Análisis FODA.....	34
12.4.	Plan Financiero	35

Índice de Tablas

Tabla 18 Cadena de valor	6
Tabla 19 Carta Gantt puesta en marcha EasyHome	11
Tabla 20 Estructura organizacional	14
Tabla 21 Incentivos y compensaciones	15
Tabla 22 Supuestos	16
Tabla 23 Estimación de ingresos	16
Tabla 24 Plan de inversión y depreciación	17
Tabla 25 Estado de resultados	17
Tabla 26 Capital de trabajo	18
Tabla 27 Cálculo de tasa de descuento	18
Tabla 28 Flujo de caja	19
Tabla 29 Cálculo valor residual	19
Tabla 30 Balance proyectado	20
Tabla 31 Ratios financieros	20
Tabla 32 Evaluación financiera del proyecto	21
Tabla 33 Análisis de sensibilidad	21
Tabla 34 Sensibilidad	22
Tabla 35 Riesgos críticos	23
Tabla 36 Propuesta inversionista	24

Resumen ejecutivo

La competencia central del modelo es la gestión de hospedaje integral para los arrendadores y huéspedes de alojamientos para estadias de corta duración con confidencialidad.

En otras palabras, la combinación de los recursos y actividades claves relacionadas con las plataformas digitales bien administradas, personal de confianza y capacitado en los procedimientos para prestar adecuadamente los servicios, el control de calidad de dichos servicios y la disponibilidad de servicios 24/7, generarán la ventaja competitiva de EasyHome convirtiendo en la mejor opción para gestionar el hospedaje de estancia corta en las Regiones Metropolitana y de Valparaíso.

En términos financieros EasyHome requiere una inversión de \$51.381.100, a ello se adicionan los \$20.330.457 correspondiente al capital de trabajo.

De ahí que se espera que el proyecto a 5 años genere un VAN de \$70.068.658, de hecho, se espera un payback en 3 años y 4 meses.

A todo esto, se puede señalar que la TIR es de 33% y la tasa de descuento del proyecto es de 11,7%. El ROE en el quinto año es de 31.76%.

EasyHome es un negocio rentable en el tiempo y además escalable.

1. Oportunidad de negocio

En el mercado inmobiliario participan distintos agentes económicos con necesidades diferentes, aquellos que poseen propiedades de uso vacacional o propiedades que otorguen rentabilidad. El arriendo de uso temporal puede generar ingresos para sustentar gastos propios del inmueble o generar rentabilidad sobre la inversión, incluso con mayor ganancia del arriendo de larga estadía.

Según la información de Servicios impuestos y la Subdirección de Avaluaciones existe cerca de 417.001 personas que registran 2 o 3 propiedades en Chile. De los cuales cerca de 26.500 corresponden a casa o departamento que se arriendan en plataformas digitales como Airbnb, TripAdvisor, Booking.com; estas plataformas donde concurren propietarios y huéspedes actualmente no consideran los servicios necesarios y/o adicionales para disponer del inmueble como preparación del inmueble, limpieza y mantención, atención al huésped, entre otras actividades.

Para validar la oportunidad de negocio, se realizó un estudio de mercado a través de una encuesta online en toda la comunidad de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad de Chile, del 100% con disponibilidad para arrendar, 85% están dispuestos a arrendar en estancias cortas, de estos 67% son en la región Metropolitana y 15% en Valparaíso, 75% de estos dispuestos a arrendar y usarlo esporádicamente. En conclusión 72% considera altamente probable dispuestos a arrendar los servicios de EasyHome si estuviera disponible; el 58% está dispuesto a pagar por el servicio de gestión de hospedaje más que \$50.000 pesos.

El detalle se encuentra en la parte I del plan de negocios.

2. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

Análisis de la Industria

EasyHome es complemento en la industria de alojamiento temporal bilateral donde participan personas naturales, corredoras de propiedades y plataformas digitales. Actualmente Perú, Colombia y México ya se encuentra instalado el mercado de servicio en gestión de hospedaje para alojamiento temporal por empresas prestando servicios como: fotografía, entrega de llaves, check out y limpieza, entre otras. Para afrontar los riesgos transversales se debe tener una estructura liviana, que se adapte a los cambios del entorno, al mismo tiempo posicionarse como comercio justo. La principal oportunidad que tiene EasyHome en la industria es ingresar con un servicio de gestión de hospedaje integral confidencial, que genere economías de ámbito, con un enfoque en el cliente, además de crear alianzas estratégicas con las principales plataformas digitales.

Competidores

Existen dos grupos de prestadores de servicios: el de limpieza y mantenimiento del inmueble y el de atención a los huéspedes. En la actualidad los servicios de limpieza y mantenimiento están siendo cubiertos por el propietario o asesoras del hogar independiente, y en cuanto a la atención a los huéspedes están siendo prestados principalmente por los dueños, conserjes, vecinos, familiares y amigos. En Chile se encuentran dos tipos de servicios de gestión de hospedaje empresarial; de origen norteamericano conocido como multifamily, que consiste en un arriendo de estándar hotelero y servicio personalizado prestado por la empresa dueña de los inmuebles, generalmente edificios y además se ocupan de la administración y mantención. El segundo tipo de servicio conocido como hosting, realiza los servicios de limpieza y mantención del inmueble y atención al cliente.

Clientes

- 1.- Propietarios inversionistas
- 2.- Propietarios de uso ocasional
- 3.- Huéspedes

El detalle se encuentra en la parte I del plan de negocios.

3. Descripción de la empresa y propuesta de valor

Descripción de la empresa

EasyHome ofrecerá los servicios de preparación del espacio para los huéspedes, limpieza y mantenimiento del inmueble, solución de imprevistos, control de inventarios, administración de los detalles del anuncio, los precios y el calendario, envío de mensajes y evaluación a los huéspedes, administración de la configuración de reservaciones, recepción de los huéspedes en persona, administración de la información del contribuyente y del pago, desactivación su anuncio, entre otros. EasyHome será el primer proveedor de este servicio de gestión de hospedaje integral y confidencial, que permitirá que sus clientes deleguen una actividad tan esencial como la atención presencial y virtual a sus huéspedes sin la necesidad de disponer de su tiempo o de la buena voluntad de sus conocidos y/o referidos. Se cobrarán comisiones por servicios de mantenimiento, atención y gestión complementaria, o en caso de ser el usuario que solicite un servicio complementario se le cobrará directamente. EasyHome contará con un sitio web y una aplicación interactivos, que permitirán un uso fácil por parte del usuario, quien podrá contratar, seleccionar prestaciones de servicios y controlar su propiedad. Además, contará con una sección de comunidad para que clientes y potenciales clientes interactúen sobre la experiencia del servicio. Contará con personal de confianza y capacitado en los procedimientos para prestar adecuadamente los servicios con estricta confidencialidad, control de calidad de dichos servicios y la disponibilidad 24/7, serán la fuente de la competencia central y por ende de la ventaja competitiva.

Propuesta Valor

La propuesta de valor a los propietarios inversionistas, delegar y controlar remotamente la gestión de hospedaje. La propuesta de valor a los propietarios de uso ocasional, autosustento y mantención de su inmueble. La propuesta de valor a los huéspedes radicará en la confianza de que el alojamiento escogido se encuentre en perfectas condiciones para ser habitado tanto en higiene como en el estado de la propiedad, disponibilidad de atención 24/7 y buen trato.

El detalle se encuentra en la parte I del plan de negocios.

4. Plan de Marketing

Objetivos de Marketing

Se espera atender al 0,5% del mercado disponible, equivalente a unas 950 propiedades lo que corresponde a un total de 14.000 huéspedes aproximadamente durante el primer año e incrementar la participación en un 10% más que el año anterior durante los siguientes periodos. Para alcanzar este objetivo, la empresa utilizará plataformas digitales, las comunidades de usuarios y asociaciones claves, además para los periodos siguientes el logro de los objetivos de posicionamiento y fidelización fomentaran el crecimiento de la EasyHome.

Estrategia de Precio, Promoción y Publicidad

La estrategia de fijación de precio estará definida tomando en consideración, los precios en el mercado de arriendo inmobiliario, en el cual se cobra una comisión de acuerdo con la tarifa de alojamiento e igualmente se utilizará para la prestación de servicios ocasionales. La promoción del primer servicio de mantenimiento y limpieza gratis será el boom para marcar la diferencia en el mercado. Nuestras herramientas de publicidad, considerando los 3 focos muy importantes como relaciones públicas con potenciales clientes, correo masivo a propietarios con inmuebles en Chile y el boca a boca fortalecerán nuestros objetivos.

Posicionamiento

Este objetivo será medido mediante la cantidad de menciones positivas y recomendaciones del servicio de hospedajes y del alojamiento en internet mensualmente. Se espera alcanzar cerca de 8500 menciones o recomendaciones positivas por parte de los huéspedes el primer año y 600 menciones o recomendaciones positivas por parte de los propietarios el primer año.

Fidelización

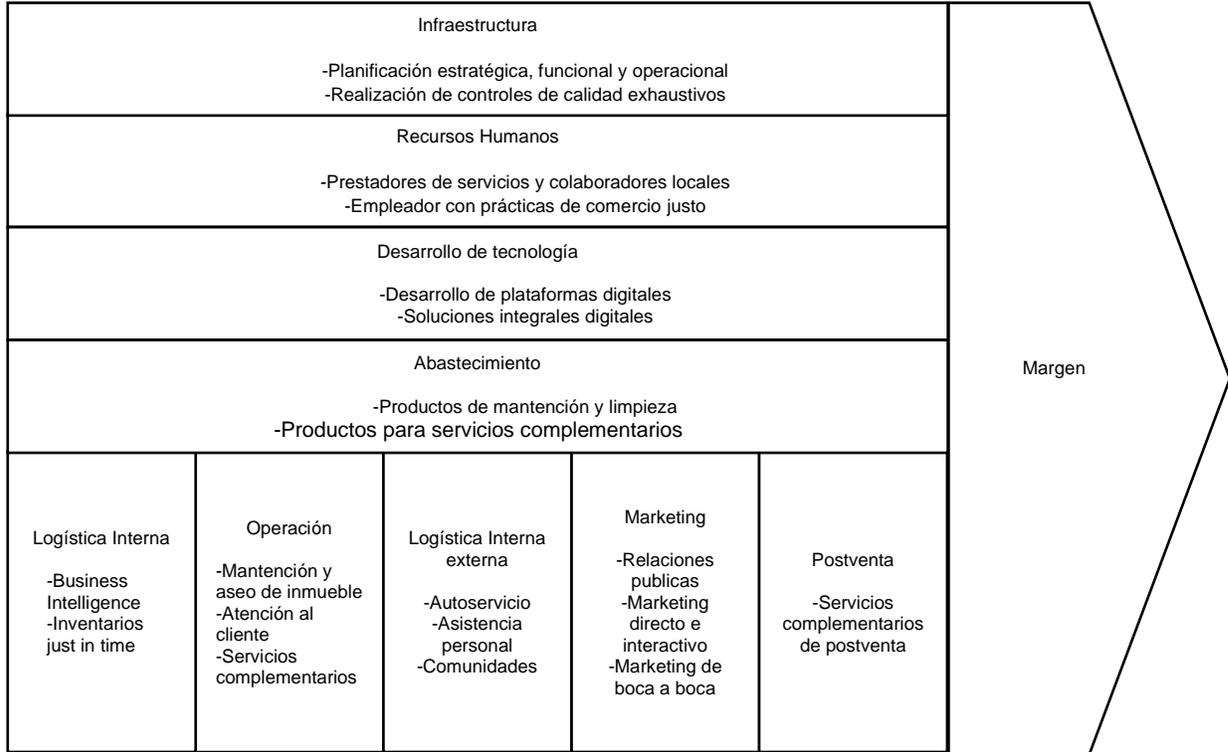
Lograr la retención de los clientes para generar utilidades, mediante la cercanía con los clientes, generando asociaciones claves.

El detalle se encuentra en la parte I del plan de negocios.

5. Plan de Operaciones

5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

Tabla 1 Cadena de valor



Fuente: Elaboración Propia

Actividades de apoyo

Infraestructura

Planificación estratégica

El equipo gestor de K&M Real Estate decidió iniciar sus operaciones con EasyHome, unidad estratégica de negocios dedicada al servicio de gestión de hospedaje de corta estancia, comenzando por las Regiones Metropolitana y de Valparaíso para luego expandirse a lo largo de Chile e iniciar nuevas unidades estratégicas de negocios que atiendan otras necesidades del mercado inmobiliario.

Planificación Funcional

El presente plan de negocio presenta la planificación funcional de las distintas áreas de EasyHome.

Planificación operacional

EasyHome actúa hacia sus stakeholders y entrega sus servicios de acuerdo con los principios y valores de K&M Real Estate.

Control de calidad

EasyHome realizará controles de calidad aleatorios en la variedad de servicios, atendiendo a las distintas necesidades de sus segmentos de clientes.

Recursos humanos

Tal cómo se señaló anteriormente inicialmente las operaciones de EasyHome se realizarán mediante prestadores de servicios externos para una vez en la etapa de crecimiento incorporar colaboradores a la unidad estratégica de negocio según la cantidad demandada por comunes y regiones.

Comercio justo

Para K&M Real Estate es importante tener prácticas de comercio justo hacia sus colaboradores y asociados por lo cual considera entre otras practicas la integración de minorías y salarios justos.

Desarrollo de tecnología

Desarrollo de plataformas digitales

Fundamental en el éxito de EasyHome es el desarrollo de plataformas digitales tanto para la entrega de la propuesta de valor como para la relación con sus stakeholders.

Soluciones integrales digitales

Actualmente existen prestadores de servicios de mantención, aseo y atención al cliente, estos servicios son entregados de forma presencial, sin embargo, existen ciertos servicios como la recepción del cliente que pueden ser digitales mediante claves dinámicas. Por otra parte, gran

cantidad de los servicios complementarios que EasyHome ofrecerá no son prestados ni presencial ni digitalmente.

Abastecimiento

Productos de mantención y limpieza

EasyHome comprará productos de aseo y mantención para prestar el servicio de mantención y limpieza.

Productos para servicios complementarios

La empresa mantendrá los productos necesarios para prestar los servicios complementarios a los clientes en caso de ser genéricos, y en el caso de servicios personalizados estos serán adquiridos en la medida que sean requeridos.

Actividades Primarias

Logística Interna

Business Intelligence

EasyHome utilizará herramientas de business intelligence para recoger, analizar y procesar los datos de cada uno de los servicios que presta a sus clientes con el fin de tomar decisiones basadas en información relevante y pronosticar la demanda.

Inventarios just in time

Los inventarios de productos de limpieza, mantención y complementarios se gestionarán de acuerdo con la metodología just in time, evitando mantener grandes cantidades y lugares de almacenamiento, para cada comuna de acuerdo con la información obtenida en el proceso business intelligence.

Operación

Los servicios de mantención y limpieza, de atención al cliente y complementarios serán prestados de acuerdo con lo estipulado en el modelo de negocio.

Logística Interna externa

En la misma línea, los servicios anteriormente nombrados, serán prestados a los clientes de forma de autoservicio, asistencia personal y en comunidades digitales, detallado en el modelo de negocio.

Marketing

Las actividades de comunicación y ventas ejecutadas por EasyHome serán comunicadas por la mezcla de relaciones públicas, marketing directo e interactivo y marketing boca a boca, como se detalló en el capítulo de plan de marketing.

Postventa

La empresa estará inmersa en varias plataformas digitales, dónde son prestados los servicios complementarios de postventa, principalmente en las comunidades de usuarios de servicios de alojamiento en las cuales se comparten las experiencias después del viaje y de igual manera se solicita información previa a la reserva del alojamiento.

5.2 Flujo de operaciones

Operaciones externas

Creación de perfil plataforma digital

Los usuarios según el segmento de mercado al que pertenezcan, propietarios o huéspedes, deben crear su usuario en la plataforma, mediante su correo electrónico, redes sociales, plataforma de alojamiento o ingresar sus datos directamente.

Selección de Servicios

Una vez registrados los usuarios deben seleccionar los servicios que deseen contratar, se desplegaran los servicios disponibles de acuerdo con el perfil de usuario y la oferta por comuna.

Selección medio de pago del servicio

Luego de seleccionados los servicios procede a seleccionar el medio de pago para los servicios seleccionados.

Comunicación de la utilización del servicio

Los usuarios de plataformas de alojamiento pueden optar al aviso automático a EasyHome cada vez que se requiera la prestación de un servicio, en el caso de los usuarios que contraten el servicio complementario dicho aviso será gestionado directamente por EasyHome y finalmente para quienes no cuentan con ninguna de las alternativas anteriores deben avisar mediante la plataforma digital el próximo uso de los servicios contratados.

Cobro de los servicios

Se procederá al cobro previo por parte de EasyHome de los servicios que serán utilizados, de acuerdo con el medio de pago seleccionado por el usuario.

Prestación del servicio

EasyHome realizado el cobro procederá a prestar el servicio seleccionado en el momento oportuno, ya sea previo al arribo, durante la estadía o posterior a la estadía del huésped, en cualquiera de las modalidades requerida por los clientes o usuarios.

Confirmación de prestación de servicio

La empresa comunicara el cumplimiento del servicio contratado al cliente, y de ser necesario al usuario, solicitando la retroalimentación y satisfacción con el servicio contratado o utilizado.

Operaciones internas

Creación y análisis de base de datos

Se generará o actualizará una base de usuarios y servicios cada vez que se registren nuevos usuarios y se realizan solicitudes de servicios para su posterior análisis.

Calendarización de servicios

Cada vez que se soliciten servicios, EasyHome calendarizara las actividades necesarias para prestar el servicio.

Prestación de servicios

Llegado el día agendado para la prestación del servicio prestadores de servicios previamente contactados o colaboradores internos procederán a efectuar las actividades contratadas siempre considerando los principios y valores de K&M Real Estate.

Control de prestación de servicios

Aleatoriamente EasyHome controlará aleatoriamente alguno de los servicios a fin de constatar que se está entregando los beneficios esperados por los clientes y usuarios de acuerdo con los principios y valores de EasyHome.

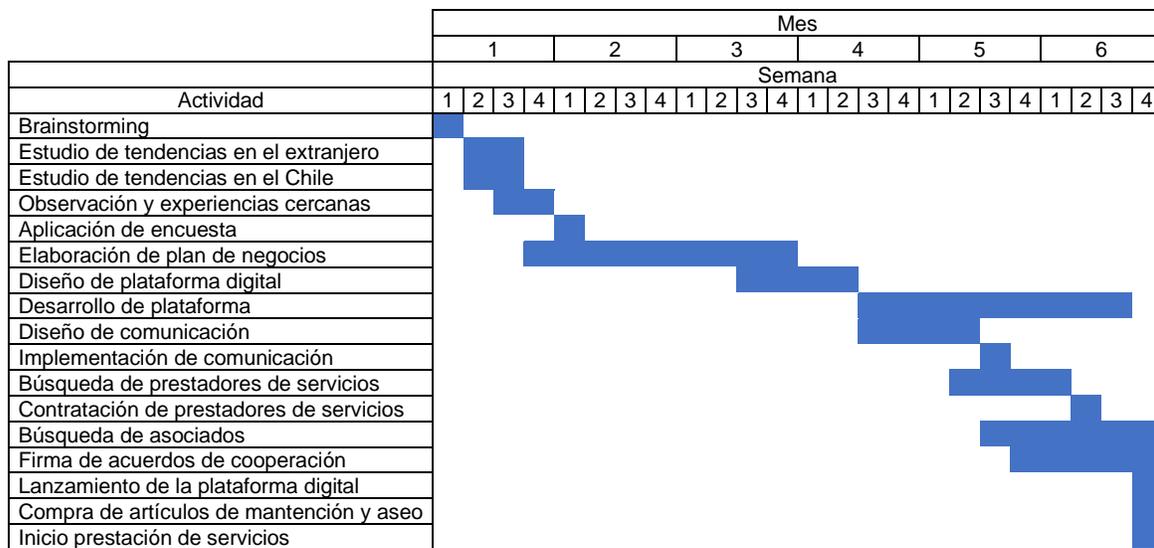
Evaluación de satisfacción del cliente

Finalmente se evaluará el grado de satisfacción de los clientes con el fin de mejorar la experiencia de los usuarios, es decir, alinear las expectativas.

5.3. Plan de desarrollo e implementación

A continuación, la Carta Gantt muestra las actividades necesarias para iniciar las operaciones de EasyHome, desde el origen de la idea de negocio hasta el inicio de prestación de servicios en las Regiones Metropolitanas y de Valparaíso.

Tabla 2 Carta Gantt puesta en marcha EasyHome



Fuente: Elaboración Propia

5.4. Dotación

A continuación, se presentan todos, los colaboradores con los que EasyHome espera contar a medida que el negocio se desarrolla, sin embargo, en un inicio algunos de los siguientes cargos serán desempeñados por prestadores de servicios externos.

Administrador de Servicios (1)

Profesional con estudios de administración, con experiencia en empresas de la industria de servicios, de preferencia en el mercado inmobiliario. Debe ser una persona responsable, organizada, perseverante, empático, líder y comunicativo. El objetivo del cargo es garantizar el cumplimiento de los objetivos estratégicos, controlar la calidad de los servicios prestados y la satisfacción de los clientes, y en general de los stakeholders.

Ingeniero informático (1)

Profesional con estudios informáticos, con experiencia en empresas de la industria de servicios, de preferencia en el área de desarrollo de plataformas. Debe ser una persona responsable, organizada, perseverante y creativo. El objetivo del cargo es mantener operativas las plataformas digitales y prestar apoyo al community manager.

Community Manager (1)

Profesional con estudios de ingeniería o administración, con experiencia en empresas de la industria de servicios, de preferencia en el área de business intelligence. Debe ser una persona responsable, organizada, perseverante, creativo y comunicativo. El objetivo del cargo es administrar las plataformas digitales internas o externas, generando contenido en los distintos medios y gestionar la información proveniente de las bases de datos propias y externas.

Recepcionista (7)

Técnico o profesional del área de administración, con experiencia en empresas de la industria de servicios, de preferencia en el sector de hospedajes. Debe ser una persona responsable, organizada, creativo, comunicativo, amable, optimista y empática. El objetivo del cargo prestar los servicios complementarios y de atención personal a los propietarios y huéspedes, apoyar al administrador de servicio el cumplimiento de metas y funciones que ese delegue.

Asesora del hogar (14)

Persona, con experiencia en empresas de la industria de servicios, de preferencia en el sector de hospedajes. Debe ser una persona responsable, organizada, perseverante, amable y

empática. El objetivo del cargo es efectuar todos los servicios de limpieza que preste EasyHome.

Asistente mantención (3)

Persona, con experiencia en empresas de la industria inmobiliaria, de preferencia en el sector de terminaciones. Debe ser una persona responsable, organizada, perseverante y amable. El objetivo del cargo es efectuar todos los servicios de mantenimiento que preste EasyHome.

Contador (1)

Técnico o profesional contable, con experiencia en empresas de la industria de servicios, de preferencia en el sector de hospedajes. Debe ser una persona responsable, organizada y honesto. El objetivo del cargo es confeccionar los libros contables, registro de facturas, pago de impuestos, pago descuentos previsionales.

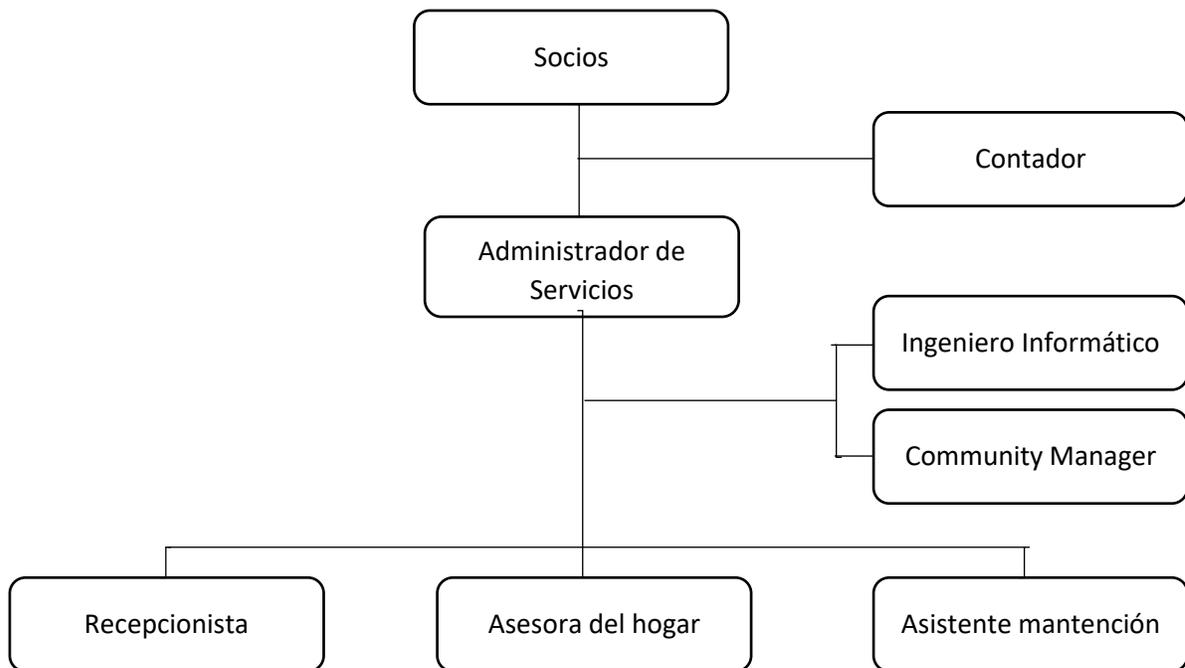
6. Equipo del proyecto

6.1. Equipo gestor

Para concretar esta oportunidad de negocio el proyecto es liderado por dos profesionales de amplia experiencia internacional en sus respectivas áreas y con una amplia red de contactos que cuentan con alto patrimonio e inversiones en distintos instrumentos. Don Willians Mallqui, de profesión contador auditor, con expertise financiero internacional, con quince años de experiencia en áreas estratégicas de diferentes empresas, además de conocimientos específicos en el área de gestión en el sector de inversiones inmobiliarias tanto en Perú como en Chile y el señor Sebastián Klodda, de profesión ingeniero comercial, con expertise en operaciones, marketing y estrategia, con seis años de experiencia en inversiones de bienes raíces, propias y de terceros, arrendándolos para estadías de corta duración en Airbnb y otra agencia, obteniendo una calificación de 4,8 de 5 como gestor de hospedaje. Ambos socios están a cargo de la planificación estratégica y funcional de K&M Real Estate y EasyHome.

6.2. Estructura organizacional

Tabla 3 Estructura organizacional



Fuente: Elaboración Propia

El diseño organizacional de EasyHome es una estructura simple, que inicialmente cuenta con prestadores de servicios externos que a medida que aumenta la participación de mercado y la extensión geográfica incorporará a colaboradores tal como lo muestra la figura anterior.

6.3. Incentivos y compensaciones

El plan de incentivos y compensaciones de EasyHome está relacionado con los objetivos del plan de marketing, es decir, market share, posicionamiento y fidelización.

A continuación, se presenta una tabla con los pagos en dinero a los colaboradores y prestadores de servicios

Tabla 4 Incentivos y compensaciones

Cargo	Hora	Sueldo mensual	Renta anual	Bono individual máximo	Bono colectivo máximo
Administrador de Servicios		1.152.659	13.831.908	1.152.659	500.000
Ingeniero informático		850.000	10.200.000	850.000	500.000
Community manager		747.025	8.964.300	747.025	500.000
Recepcionista	2.089	376.037	4.512.444	376.037	500.000
Asesora del hogar	2.060	370.749	4.448.988	370.749	500.000
Asistente mantención	2.641	475.318	5.703.816	475.318	500.000
Contador	833	150.000	1.800.000	150.000	500.000

Fuente: Elaboración Propia

En el caso de los socios se considera el retiro y reparto de utilidades de acuerdo con sus aportes al capital social de la empresa.

7. Plan Financiero

7.1. Tabla de supuestos

Tabla 5 Supuestos

Tabla de supuestos	
Horizonte de evaluación en años	5
Tarifa promedio por alojamiento en Dólares	93
Dólar	750
Comisión por servicios de gestión de hospedaje	20%
Reajustes de precios y costos (IPC)	3%
Depreciación lineal en años	3,5,6,9
Impuesto a la renta de primera categoría	27%
Participación de mercado	0,5%
Crecimiento anual de participación de mercado	10%
Comisión de operaciones tarjetas de crédito por transacción	2,95%
Tiempo de cobro y pago Transbank 48	48 horas
Cuentas por cobrar máximo	48 horas
Transacciones de pago con tarjetas de crédito	100%
Iva	19%
Sueldo mínimo	350.000
Leyes sociales (AFP, Fonasa, seguro de cesantía)	20%

Fuente: Elaboración Propia

7.2. Estimación de ingresos

La estimación de los ingresos que se detalla a continuación se basa en las cantidades y comisiones plasmados en el plan de marketing del presente. Para mayor detalle de los ingresos del primer año ver la Tabla de capital de trabajo.

Tabla 6 Estimación de ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicios básicos	14.000	15.400	16.940	18.634	20.497
Servicios adicionales	700	770	847	932	1.025
Tarifa hospedaje	69.750	71.843	73.998	76.218	78.504

Ingresos por servicios básicos	195.300.000	221.274.900	250.704.462	284.048.155	321.826.560
Ingresos por servicios adicionales	9.765.000	11.063.745	12.535.223	14.202.408	16.091.328
Venta (20% tarifa)	205.065.000	232.338.645	263.239.685	298.250.563	337.917.888

Fuente: Elaboración Propia

7.3. Plan de inversiones

A continuación, se presentan las inversiones necesarias para llevar a cabo EasyHome. Además, de la tabla de depreciación.

Tabla 7 Plan de inversión y depreciación

Actividades y Recursos	Inversión	Depreciación años	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	Depreciación	Valor residual
Desarrollo app	27.821.100	5	5.564.220	5.564.220	5.564.220	5.564.220	5.564.220	27.821.100	0
Lavadoras	18.000.000	9	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	10.000.000	8.000.000
Desarrollo web	540.000	5	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	540.000	0
Aspiradora	860.000	3	143.333	143.333	143.333	143.333	143.333	716.667	143.333
Caja de herramientas	360.000	3	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	300.000	60.000
App store	80.000	5	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	80.000	0
Play store	20.000	5	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	20.000	0
Computador	2.500.000	6	416.667	416.667	416.667	416.667	416.667	2.083.333	416.667
Escritorio	600.000	3	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	500.000	100.000
Silla	600.000	3	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	500.000	100.000
Total	51.381.100		8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	42.561.100	8.820.000

Fuente: Elaboración Propia

7.4. Proyecciones de Estados de resultados

A continuación, se presenta el resumen de las proyecciones de Estados de Resultados para los 5 años de evaluación del proyecto, en el anexo se encuentran los estados de resultados en mayor detalle

Tabla 8 Estado de resultados

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Total ingresos	205.065.000	232.338.645	263.239.685	298.250.563	337.917.888
Total costo de ventas	148.237.662	152.684.791	157.265.335	161.983.295	166.842.794
Margen de contribución	56.827.339	79.653.854	105.974.350	136.267.268	171.075.094
Total gastos de administración y ventas	56.654.044	58.353.665	60.104.275	61.907.404	63.764.626

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
EBITDA	173.295	21.300.188	45.870.074	74.359.864	107.310.468
Total depreciación	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220
EBIT	-8.338.926	12.787.968	37.357.854	65.847.644	98.798.248
Otros gastos no operacionales	0	0	0	0	0
Otros ingresos no operacionales	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuesto	-8.338.926	12.787.968	37.357.854	65.847.644	98.798.248
Impuesto a la renta	0	1.201.242	10.086.621	17.778.864	26.675.527
Utilidad después de impuesto	-8.338.926	11.586.727	27.271.234	48.068.780	72.122.721

Fuente: Elaboración Propia

Impuesto a favor generado el primer año debido a pérdidas.

7.5. Capital de trabajo

Se determino el capital de trabajo buscando el mayor déficit operacional, \$20.330.457, dentro del primer año de operación.

Tabla 9 Capital de trabajo

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Ingresos	0	0	5.580.000	11.187.900	15.386.850	16.823.700	16.893.450	18.441.900	21.538.800	23.533.650	35.921.250	39.757.500
Egresos	6.909.238	6.811.238	9.598.597	13.135.765	16.030.369	16.530.756	16.542.814	17.580.842	19.563.587	20.209.435	28.480.606	33.498.459
Saldo	-6.909.238	-6.811.238	-4.018.597	-1.947.865	-643.519	292.944	350.636	861.058	1.975.213	3.324.215	7.440.644	6.259.041
Saldo acumulado	-6.909.238	-13.720.476	-17.739.073	-19.686.938	-20.330.457	-20.037.513	-19.686.877	-18.825.819	-16.850.606	-13.526.390	-6.085.746	173.295

Fuente: Elaboración Propia

7.6. Cálculo de tasa de descuento

A continuación, se presenta el cálculo de tasa de descuentos de EasyHome con horizontes de evaluación de 5 años e infinito.

Tabla 10 Cálculo de tasa de descuento

Parámetro	CAPM	5 años	Infinito	Notas
Tasa libre de riesgo	Rf	1,44%	3,32%	Bonos BCP a 5 y 30 años
Beta patrimonial sin deuda	B	0,68	0,68	Real Estate (Operations & Services)
Premio de mercado	Rm-Rf	6,26%	6,26%	Country Default Spreads and Risk Premiums
Premio por liquidez	PPL	3%	3%	Planes de Negocio Universidad de Chile
Premio por startup	PRSU	3%	3%	Planes de Negocio Universidad de Chile

Tasa de descuento del proyecto | $E(R_i) = R_f + B(R_m - R_f) + PPL + PRSU$ | 11,70% | 13,58% | Resultado
 Fuente: Elaboración Propia

7.7. Proyecciones de Flujo de caja

A continuación, se presenta el resumen de las proyecciones de Flujo de caja para los 5 años de evaluación de EasyHome, en el anexo se encuentran los estados de resultados en mayor detalle

Tabla 11 Flujo de caja

Flujo de caja	Inversión	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Utilidad después de impuesto	0	-8.338.926	11.586.727	27.271.234	48.068.780	72.122.721
Depreciación	0	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220
Inversión total activos	-50.171.100			-1.210.000		
Inversión en capital de trabajo	-20.330.457					
Flujo neto puro activos	-70.501.557	173.295	21.300.188	39.270.239	56.581.000	80.634.941
Valor residual						
Recuperación del capital de trabajo						20.330.457
Valor desecho activos						8.820.0000
Flujo neto puro activos + valores residuales	-70.501.557	173.295	20.098.947	34.573.454	56.581.000	109.785.398

Fuente: Elaboración Propia

El valor desecho de los activos corresponde al valor de mercado de los activos que aún no están depreciados

7.8. Valor residual

A continuación, se expone el flujo de caja proyectado al infinito, considerando el valor residual del proyecto de \$420.385.813

Tabla 12 Cálculo valor residual

Flujo de caja	Inversión	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6- inf
Utilidad después de impuesto		-8.338.926	12.787.968	31.968.019	48.068.780	72.122.721	72.122.721
Depreciación		8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220
Inversión total activos	-50.171.100			-1.210.000		-23.560.000	
Inversión en capital de trabajo	-20.330.457						
Flujo neto puro activos	-70.501.557	173.295	21.300.188	39.270.239	56.581.000	57.074.941	57.074.941

Valor residual						420.385.813	
Recuperación del capital de trabajo						20.330.457	
Valor desecho activos							
Flujo neto puro activos + valores residuales	-70.501.557	173.295	20.098.947	34.573.454	56.581.000	497.791.212	

Fuente: Elaboración Propia

7.9. Fuentes de financiamiento

Se considera financiar el proyecto en un 100% con recursos propios de los socios del proyecto.

7.10. Balance proyectado

Tabla 13 Balance proyectado

Balance					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos corrientes	20.503.752	41.803.940	81.074.179	137.655.180	218.290.121
Activos no corrientes	41.658.880	33.146.660	25.844.440	17.332.220	8.820.000
Total activos	62.162.632	74.950.600	106.918.619	154.987.400	227.110.121
Capital	70.501.557	62.162.632	74.950.600	106.918.619	154.987.400
Resultados	-8.338.926	12.787.968	31.968.019	48.068.780	72.122.721
Total pasivos y patrimonio	62.162.632	74.950.600	106.918.619	154.987.400	227.110.121

Fuente: Elaboración Propia

7.11. Ratios financieros

A continuación, se muestran las principales ratios financieros dónde se observan que el Margen bruto es creciente y siempre positivo, además el resto de las ratios son sólo negativos el primer año.

Tabla 14 Ratios financieros

Ratios Financieros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margen Bruto	27,71%	34,28%	40,26%	45,69%	50,63%
Margen Operacional	-4,07%	5,50%	14,19%	22,08%	29,24%
Margen de Utilidad	-4,07%	4,99%	10,36%	16,12%	21,34%
ROA	-13,41%	15,46%	25,51%	31,01%	31,76%

ROE	-13,41%	15,46%	25,51%	31,01%	31,76%
ROI	-11,63%	16,16%	38,03%	67,03%	100,57%
EBITDA	173.295	21.300.188	45.870.074	74.359.864	107.310.468
Margen EBITDA	0,08%	9,17%	17,43%	24,93%	31,76%

Fuente: Elaboración Propia

7.12. Evaluación financiera del proyecto

A continuación, se detallan los principales índices financieros para la evaluación del proyecto de EasyHome.

Tabla 15 Evaluación financiera del proyecto

VAN	\$70.068.658
TIR	33%
PAYBACK	3 años 4 meses
IR	99%

Fuente: Elaboración Propia

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso	205.065.000	232.338.645	263.239.685	298.250.563	337.917.888
Unidades vendidas	14.700	16.170	17.787	19.566	21.522
Precio	13.950	14.369	14.800	15.244	15.701
Costo variable	148.237.662	152.684.791	157.265.335	161.983.295	166.842.794
Costo variable unitario	10.084	9.442	8.842	8.279	7.752
Costo Fijo	56.654.044	58.353.665	60.104.275	61.907.404	63.764.626
Punto de equilibrio en unidades	14.655	11.846	10.088	8.889	8.022

Fuente: Elaboración Propia

7.13. Análisis de Sensibilidad

Se efectuó un análisis de la sensibilidad del VAN, variando las comisiones, las cantidades de servicios (riesgo de baja demanda del servicio), y costos (riesgo de aumento de costos) según la siguiente tabla

Tabla 16 Análisis de sensibilidad

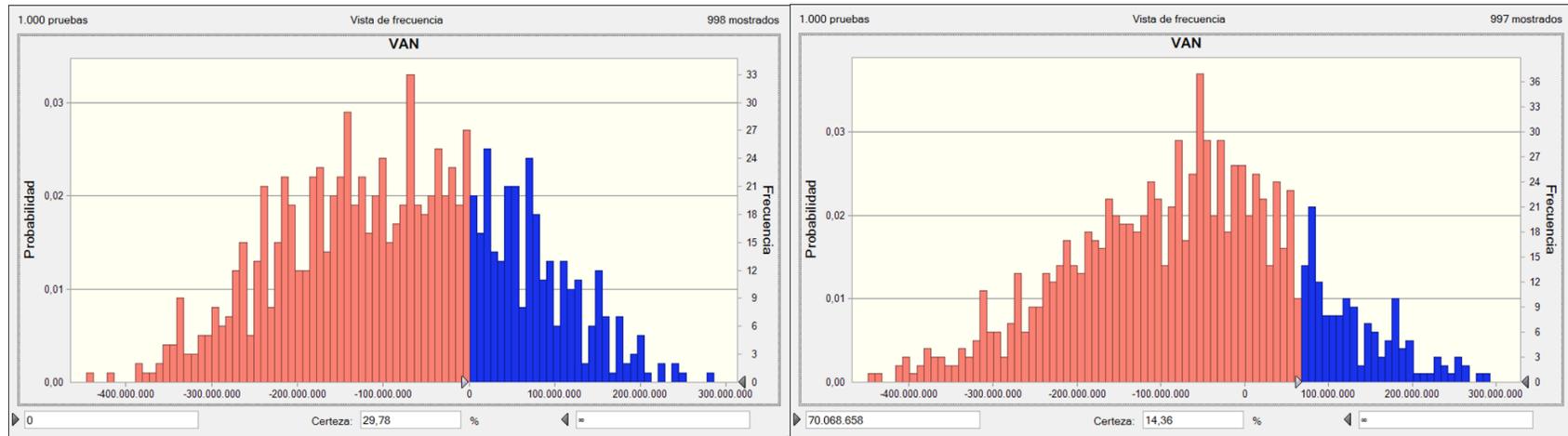
Factor	Disminución	Aumento
Comisiones	50%	200%

Prestaciones de servicios	0%	115%
Costos	90%	110%

Fuente: Elaboración Propia

Se determinó que existe una certeza de 29,78% de que el VAN sea mayor a 0 y de 14,36% de que el VAN sea mayor \$70.068.658.

Tabla 17 Sensibilidad



Fuente: Elaboración Propia

8. Riesgos críticos

El primer paso de la metodología de gestión de riesgo utilizada por EasyHome es identificar el riesgo, determinar de qué tipo de riesgo se trata, una vez determinado lo anterior se evalúa el nivel de riesgo, para finalmente determinar un plan de mitigación. La siguiente tabla muestra los riesgos críticos del proyecto tanto por el lado de los clientes como por la parte de H&M Real Estate.

Tabla 18 Riesgos críticos

Riesgo	Tipo de Riesgo	Nivel de Riesgo	Plan de Mitigación
Cambios de los beneficios buscados	Estratégico	Bajo	Análisis continuo de la tecnología esperada por los clientes
Baja demanda de los servicios	Funcional	Medio	Control de calidad de todos los procesos y servicios de la empresa
Erros en la prestación de servicios	Operacional	Medio	Sistema de validación de servicios prestados
Retraso en la prestación de servicios	Operacional	Medio	Sistema de validación de servicios prestados
Cargos erróneos en servicios	Operacional	Bajo	Conciliaciones de cuentas
Prestadores de servicios poco comprometidos	Funcional	Medio	Políticas de desarrollo de personal
Mala reputación	Operacional	Alto	Encuestas de satisfacción de los cliente y solución de brechas de expectativas
Daños en la propiedad	Operacional	Medio	Control del estado de la propiedad y sugerencia de contratación de seguros
Obsolescencia del sistema	Funcional	Alto	Mantenimiento y desarrollo de nuevas plataformas digitales
Errores en el proceso de business intelligence	Operacional	Medio	Manual de procedimiento para el tratamiento de la información
Hackeo plataformas digitales	Operacional	Alto	Actualización y control de seguridad Informática
Perdida de información de clientes	Operacional	Alto	Mantener actualizadas y completas las bases de datos
Falta de recursos financieros	Funcional	Bajo	Control del capital de trabajo
Catástrofes naturales	Funcional	Alto	Diversificación de servicios en el mercado inmobiliario
Políticas restrictivas	Funcional	Medio	Actualización legal continua
Aumento en los costos	Funcional	Medio	Control de los precios de insumos y sustitutos

Fuente: Elaboración Propia

9. Propuesta Inversionista

K&M Real Estate mediante EasyHome ofrece la opción de adquirir a hasta un tercio de la propiedad, que facultaran al inversionista el retiro de utilidades de acuerdo con su porcentaje de participación. El inversionista ideal aquel que conozca el rubro de gestión de servicios inmobiliarios u hoteleros, de manera de obtener un aporte no solo de recurso sino también de Know How. La siguiente tabla detalla la propuesta al inversionista. Es decir, se ofrece al inversionista ser parte de un negocio pionero en su área el cual posee potencial de crecimiento y expansión, lo que finalmente generará retorno de la inversión expuesto anteriormente.

Tabla 19 Propuesta inversionista

Inversionista	Participación	Inversión
Sebastián Klodda	33,3%	23.903.852
Willians Mallqui	33,3%	23.903.852
Inversionista	33,3%	23.903.852
Total	100%	71.711.557

Fuente: Elaboración Propia

10. Conclusión

La competencia central del modelo es la gestión de hospedaje integral para los arrendadores y huéspedes de alojamientos para estadías de corta duración con confidencialidad.

En otras palabras, la combinación de los recursos y actividades claves relacionadas con las plataformas digitales bien administradas, personal de confianza y capacitado en los procedimientos para prestar adecuadamente los servicios, el control de calidad de dichos servicios y la disponibilidad de servicios 24/7, generarán la ventaja competitiva de EasyHome convirtiendo en la mejor opción para gestionar el hospedaje de estancia corta en las Regiones Metropolitana y de Valparaíso.

En lo que se refiere al aspecto financiero de EasyHome, el proyecto evaluado a 5 años requiere una inversión de \$51.381.100, de los cuales \$20.330.457 corresponde a capital de trabajo.

De esta manera se espera que un VAN de \$70.068.658, aún más, el payback fue proyectado en 3 años y 4 meses.

A todo esto, se puede señalar que la TIR es de 33% y la tasa de descuento del proyecto es de 11,7%.

En conclusión, EasyHome es una empresa única en el mercado, que está sustentado por su modelo de negocio detallado en el presente plan, en otras palabras, EasyHome es un negocio rentable en el tiempo y además escalable.

11. Bibliografía

Airdna. www.airdna.co/vacation-rental-data

Amarillas. www.amarillas.com

Apple. App Store

Cámara Chilena de la construcción, Gerencia de Estudios. Informe de macroeconomía y construcción (MACH 53).

Carmona Lavado y Leal Millán. La teoría de los dos factores en la satisfacción del cliente 1998.

Co-hostingchile. www.co-hostingchile.com

Comisión Nacional de productividad. Tecnologías Disruptivas: Desafíos, Riesgos y Oportunidades de 2018.

Community manager. www.communitymanager.cl/redes-sociales/

Cursor. www.cursor.cl/cotizador

Google, Android. Google Play

Google. www.support.google.com/googleplay/thread/17857232?hl=es

Hosting. www.hosting.cl/hosting-ecommerce-wordpress.php

Melgarejo, Kevin. www.kevinmelgarejo.com/cuanto-cuesta-subir-una-app-a-play-store-google

Nic Chile. www.nic.cl/dominios/tarifas.html

OBS Business School. Ustrov, Yuri. Turismo de masas y Airbnb. Las nuevas formas de alojamiento de los turistas 2019.

Periódico Viaje. Entrevista a Andrea Wolleter, directora nacional de Servicio Nacional de Turismo, julio de 2020.

Porter, Michael. Desde la ventaja competitiva.

Porter, Michael. Estrategia competitiva.

Reistock.com. Cambios en perfil de inversionista inmobiliario.

Rocha, Francisco. ¿Cuál es el perfil del inversionista inmobiliario en Chile?

Servicio de Impuestos Internos, Subdirección de Avaluaciones. SII: 417 mil personas poseen más de una vivienda en Chile.

Starbucks. www.starbucks.cl/

Subsecretaria de Turismo, División de Estudios. Informe Airbnb

Superred. www.superred.cl/dise%C3%B1o-paginas-web.html

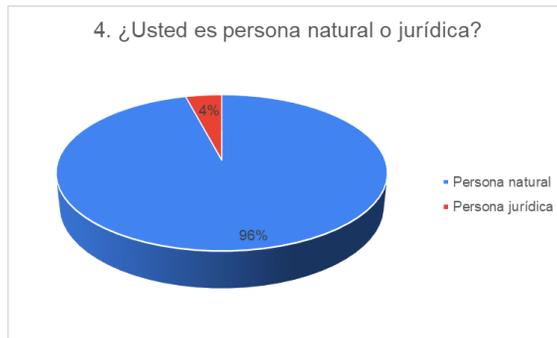
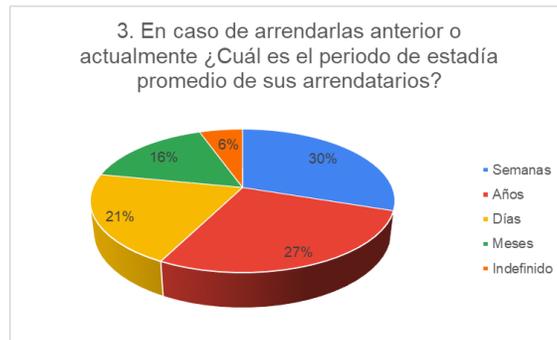
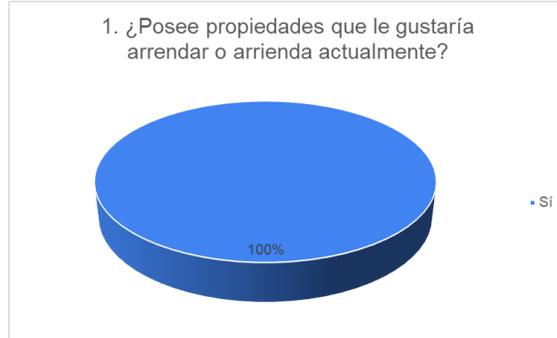
Tus clicks. www.tusclicks.cl

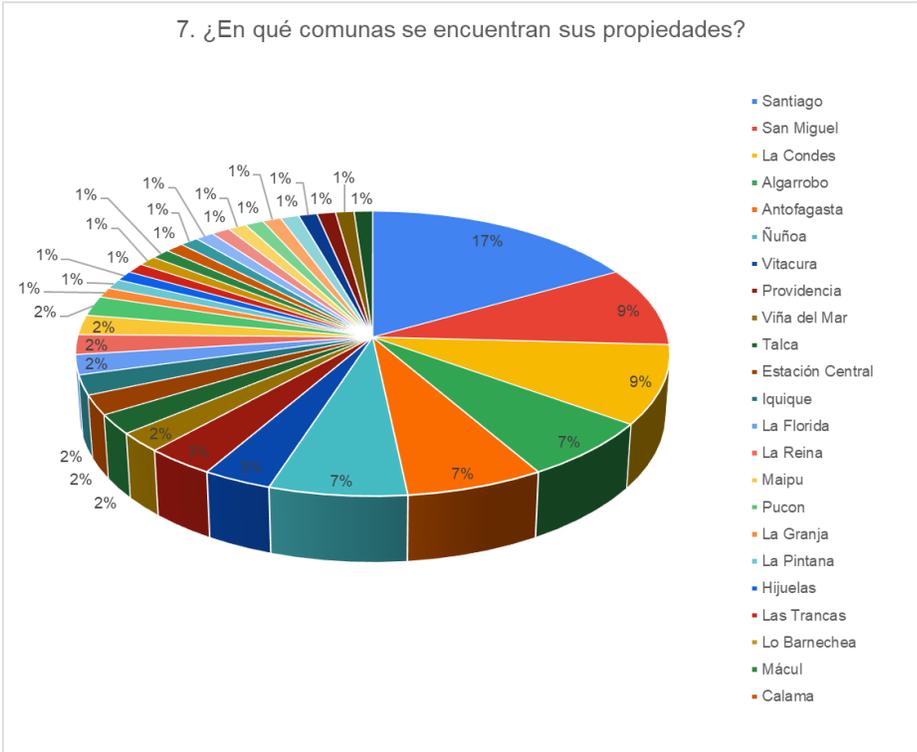
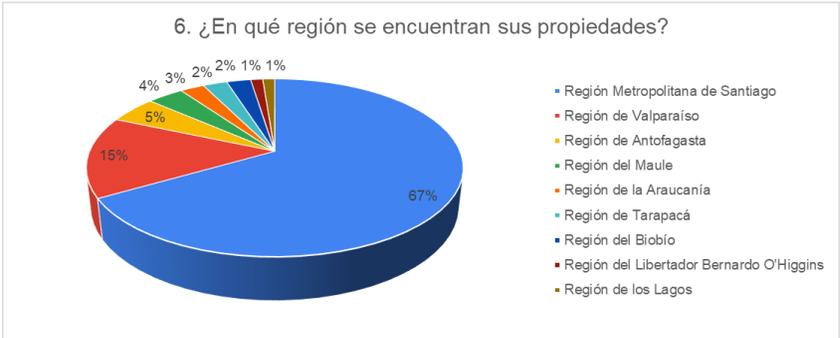
Universidad de Chile. Marketing Industrial en el sector B2B: Rol en economías emergentes.

Universidad de Playa Ancha, Facultad de Ciencias Sociales. Interactividad en medios digitales. La participación de los usuarios en los medios digitales españoles durante el juicio de Francisco Camps.

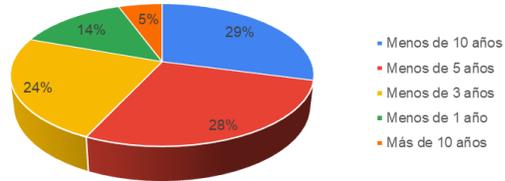
12. Anexos

11.1. Resultados encuesta

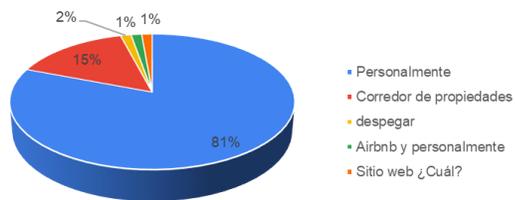




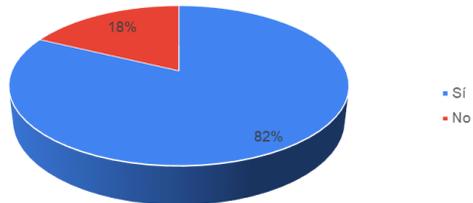
8. ¿Hace cuánto tiempo posee viviendas que podría arrendar para estancias cortas o tiempo definido?



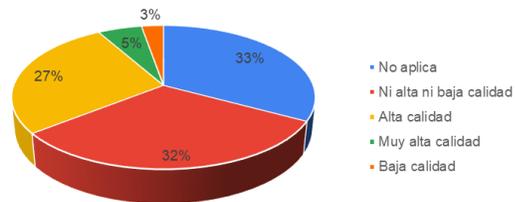
9. ¿Cómo administra sus propiedades?



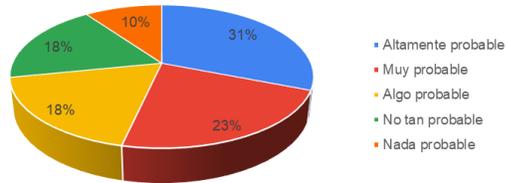
10. ¿Consideraría arrendar los inmuebles amoblados?



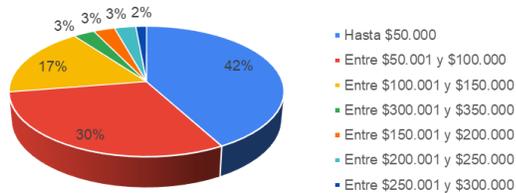
11. ¿Como calificaría la calidad del servicio de su actual gestor de hospedaje?



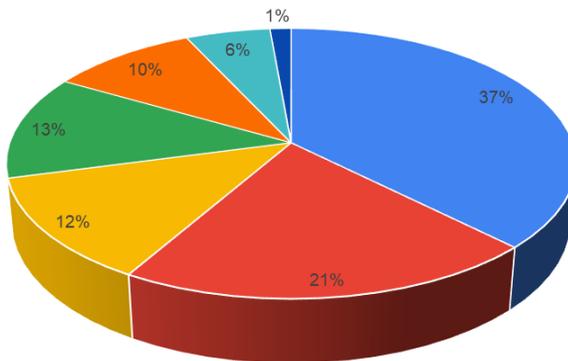
15. Si el servicio estuviera disponible hoy
¿qué tan probable sería que usted lo
contrate o reemplace su gestor actual?



16. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el
servicio de gestión de hospedaje?



17. ¿Cuál es la frase que más lo identifica como persona natural o jurídica
según sea el caso?



- "La vida es para ser feliz, para atreverse a experimentar y disfrutar"
- "En la vida las cosas no se regalan, hay que esforzarse para ganarlas y luego cuidarlas"
- "Lo más importante para mí es pensar libremente y actuar acorde a mis propias convicciones"
- "Siempre me ha gustado cuidar a otros; me importa establecer vínculos y tener relaciones fuertes con las personas"
- "No tolero la injusticia y estoy dispuesto a luchar por lograr una mejor sociedad para todos"
- "Me importa que me valoren y ser alguien importante en la sociedad"
- "Lo más importante es cuidar las tradiciones, que permanezca en el tiempo y que no pasen cambiando como modas"

12.2. Análisis Pestel

Ámbitos	Riesgos	Detalle	Oportunidad	Conclusión
Político	Inestabilidad del poder ejecutivo	A octubre de 2020 no existe candidato presidencial real, candidatos polarizados y de extremos, gobiernos regionales y comunales irrelevantes	Posicionarse como un comercio justo, es decir, todas las relaciones comerciales se establecen bajo una exigencia de mayor equidad a partir del diálogo y la transparencia. (costos y precios).	En corto y mediano plazo posicionarse como un comercio justo mitiga los riesgos de políticos, siempre teniendo presente que debe recuperarse la inversión en un plazo no superior al próximo gobierno.
	Inestabilidad del poder legislativo	Parlamento polarizado y sin prioridades legislativas		
	Incertidumbre constitucional	Incertidumbre total, buenas intenciones y campaña del terror		
	Nuevo estallido social	Reinicio de manifestaciones por descontento con el modelo socioeconómico		
Económico	Aumento del desempleo	Aumento del desempleo y números ocultos, ley de protección del empleo	Participar de la reactivación económica local con una estructura empresarial sana y estudiada. Además, con mayor conocimiento de los riesgos sanitarios y su mitigación.	Constituir una empresa de estructura ligera, que se adapte a los cambios del entorno, considerando un escenario realista y desmejorado.
	Lenta recuperación post pandemia	Incertidumbre de la velocidad de recuperación de la economía, formas de U, V o K		
	Bajo crecimiento	Expectativas de crecimiento por debajo de pre-estallido social	Estructura empresarial ligera y lineal, capaz de adaptarse a los cambios	
	Alza de impuestos	Permanente modificación tributaria	Estabilidad de la moneda (costos planificados a este tipo de cambio)	
	Devaluación del peso	Devaluación real y esperada del peso cercana a 800 a lo menos hasta 2022	Determinación del mercado bajo estas condiciones	
	Baja confianza del consumidor	Expectativas de alto desempleo y salarios bajos		
Social	Disminución en patrones de compra	La pandemia ha disminuido los viajes de turismo, posiblemente exista una recuperación a mediano o largo plazo	Ofrecer seguridad sanitaria en todo el proceso tanto para el huésped como el propietario	Estar atento a las necesidades de sanidad y expectativas de los huéspedes y propietarios.
	Mala opinión de los clientes	Creciente importancia de la opinión de los clientes	Atención de calidad y oportuno, para tener buenas calificaciones en las plataformas digitales y en el boca a boca	
	Reducción de ingresos	El estallido social, la pandemia, migración y la transformación tecnología ha reducido los puestos de trabajo e ingresos	Adaptar la oferta a la demanda	
Tecnológico	Perdida de datos propios	Las plataformas digitales no comparten la información del cliente final con su cliente	Adaptar nuevas plataformas digitales	Utilizar tecnologías propias eficientes y concordantes con el enfoque de marketing.
	Restricciones de uso de energía	Aumento desmedido de precio de servicios	Uso eficiente de energías, de acuerdo con patrones de compra	
	Obsolescencia tecnológica	Rápida adaptación de productos por parte del consumidor que puede implicar nuevas tecnologías	Adoptar tecnología versátil	
Ecológico	Contaminación ambiental	Racionamiento de energía debido a cambio climático	Elección de tecnologías menos contaminantes y eficientes	Elegir productos de higiénicos certificados y que den seguridad a los huéspedes y tomar las medidas necesarias para el contacto físico y que no dañen el medioambiente.
Legal	Normativas sanitarias restrictivas	Cambios en las condiciones atención dado el distanciamiento físico	Adoptar protocolos sanitarios en la interacción y preparación del alojamiento	Mantener una óptima sanidad en todo el proceso hacia el huésped.
	Aumento de regulación de servicios de arriendo	Ordenanzas y normativa que restrinja la actividad de arriendos temporales	Implementar servicio de formalización de actividad inmobiliaria para arrendador	Mantenerse actualizado en las regularizaciones pertinentes con el fin de asesorar al cliente arrendador.

Fuente: Elaboración Propia

12.3. Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
Conocimiento del mercado de inversiones Conocimiento del mercado inmobiliario Conocimientos de administración Estructura ágil Redes de contacto Variedad de servicios	Búsqueda de nuevas experiencias de viaje Capacidad ociosa de viviendas de veraneo Cobertura geográfica Crecimiento de la inversión inmobiliaria Estrategia de océano azul
Debilidades	Amenazas
Baja estandarización de los servicios Dependencia del mercado de alojamiento Nuevo servicio, nuevo mercado	Desconfianza hacia los empresarios en general Lenta recuperación del turismo Nuevos competidores Regulaciones restrictivas en el mercado de alojamiento

Fuente: Elaboración Propia

12.4. Plan Financiero

Proyección Estado de resultados a 5 años

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ingresos					
Ingresos por servicios básicos	195.300.000	221.274.900	250.704.462	284.048.155	321.826.560
Ingresos por servicios adicionales	9.765.000	11.063.745	12.535.223	14.202.408	16.091.328
Total ingresos	205.065.000	232.338.645	263.239.685	298.250.563	337.917.888
Costo de ventas					
Comisión tarjeta	6.049.418	6.230.900	6.417.827	6.610.362	6.808.673
Recepcionista	18.425.813	18.978.587	19.547.945	20.134.383	20.738.415
Asesora del hogar	32.255.163	33.222.818	34.219.502	35.246.087	36.303.470
Asistente mantención	12.358.268	12.729.016	13.110.887	13.504.213	13.909.340
Movilización	29.400.000	30.282.000	31.190.460	32.126.174	33.089.959
Papel higiénico	4.200.000	4.326.000	4.455.780	4.589.453	4.727.137
Lavado de ropa de cama y toallas	25.200.000	25.956.000	26.734.680	27.536.720	28.362.822
Guantes desechables	3.500.000	3.605.000	3.713.150	3.824.545	3.939.281
Mascarilla	1.400.000	1.442.000	1.485.260	1.529.818	1.575.712
Bolsas de basura	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569
Paños de microfibra	4.200.000	4.326.000	4.455.780	4.589.453	4.727.137
Limpiador multiusos	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569
Limpiavidrios	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569
Crema para muebles y maderas	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569
Crema cocina	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569
Lentes de seguridad	63.000	64.890	66.837	68.842	70.907
Delantales	420.000	432.600	445.578	458.945	472.714
Escoba	42.000	43.260	44.558	45.895	47.271
Pala	28.000	28.840	29.705	30.596	31.514
Balde	63.000	64.890	66.837	68.842	70.907
Plumero	35.000	36.050	37.132	38.245	39.393
Trapeador	42.000	43.260	44.558	45.895	47.271
Cepillo para tallar	28.000	28.840	29.705	30.596	31.514
Cepillo para inodoro	28.000	28.840	29.705	30.596	31.514
Total costo de ventas	148.237.662	152.684.791	157.265.335	161.983.295	166.842.794
Margen de contribución	56.827.339	79.653.854	105.974.350	136.267.268	171.075.094
Gatos de administración y ventas					
Oficina	9.600.000	9.888.000	10.184.640	10.490.179	10.804.885
Gatos de oficina	2.400.000	2.472.000	2.546.160	2.622.545	2.701.221
Hosting	499.908	514.905	530.352	546.263	562.651
Dominio	8.364	8.615	8.873	9.140	9.414
Google Ads	3.599.880	3.707.876	3.819.113	3.933.686	4.051.697
Relaciones públicas (250 café)	1.500.000	1.545.000	1.591.350	1.639.091	1.688.263
Administrador de Servicios	15.484.567	15.949.104	16.427.577	16.920.404	17.428.017
Ingeniero informático	11.550.000	11.896.500	12.253.395	12.620.997	12.999.627
Community manager	10.211.325	10.517.665	10.833.195	11.158.191	11.492.936
Contador	1.800.000	1.854.000	1.909.620	1.966.909	2.025.916
Total gastos de administración y ventas	56.654.044	58.353.665	60.104.275	61.907.404	63.764.626
EBITDA	173.295	21.300.188	45.870.074	74.359.864	107.310.468
Depreciación					
Desarrollo app	5.564.220	5.564.220	5.564.220	5.564.220	5.564.220
Lavadoras	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Desarrollo web	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000
Aspiradora	143.333	143.333	143.333	143.333	143.333
Caja de herramientas	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
App store	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000
Play store	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Computador	416.667	416.667	416.667	416.667	416.667
Escritorio	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Silla	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Total depreciación	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220
EBIT	-8.338.926	12.787.968	37.357.854	65.847.644	98.798.248
Otros gastos no operacionales	0	0	0	0	0
Otros ingresos no operacionales	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuesto	-8.338.926	12.787.968	37.357.854	65.847.644	98.798.248
Impuesto a la renta	0	1.201.242	10.086.621	17.778.864	26.675.527
Utilidad después de impuesto	-8.338.926	11.586.727	27.271.234	48.068.780	72.122.721

Proyección de Flujo de caja a 5 años

Flujo de caja	Inversión	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Utilidad después de impuesto		-8.338.926	11.586.727	27.271.234	48.068.780	72.122.721
Depreciación		8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220
Desarrollo app	-27.821.100					
Lavadoras	-18.000.000					
Desarrollo web	-540.000					
Aspiradora	-430.000			-430.000		
Caja de herramientas	-180.000			-180.000		
App store	-80.000					
Play store	-20.000					
Computador	-2.500.000					
Escritorio	-300.000			-300.000		
Silla	-300.000			-300.000		
Inversión en capital de trabajo	-20.330.457					
Flujo neto puro activos	-70.501.557	173.295	20.098.947	34.573.454	56.581.000	80.634.941
Valor residual						0
Recuperación del capital de trabajo						20.330.457
Valor desecho activos						8.820.000
Flujo neto puro activos + valores residuales	-70.501.557	173.295	20.098.947	34.573.454	56.581.000	109.785.398

Proyección Estado de resultados al infinito

	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6- inf
Ingresos						
Ingresos por servicios básicos	195.300.000	221.274.900	250.704.462	284.048.155	321.826.560	321.826.560
Ingresos por servicios adicionales	9.765.000	11.063.745	12.535.223	14.202.408	16.091.328	16.091.328
Total ingresos	205.065.000	232.338.645	263.239.685	298.250.563	337.917.888	337.917.888
Costo de ventas						
Comisión tarjeta	6.049.418	6.230.900	6.417.827	6.610.362	6.808.673	6.808.673
Recepcionista	18.425.813	18.978.587	19.547.945	20.134.383	20.738.415	20.738.415
Asesora del hogar	32.255.163	33.222.818	34.219.502	35.246.087	36.303.470	36.303.470
Asistente mantención	12.358.268	12.729.016	13.110.887	13.504.213	13.909.340	13.909.340
Movilización	29.400.000	30.282.000	31.190.460	32.126.174	33.089.959	33.089.959
Papel higiénico	4.200.000	4.326.000	4.455.780	4.589.453	4.727.137	4.727.137
Lavado de ropa de cama y toallas	25.200.000	25.956.000	26.734.680	27.536.720	28.362.822	28.362.822
Guantes desechables	3.500.000	3.605.000	3.713.150	3.824.545	3.939.281	3.939.281
Mascarilla	1.400.000	1.442.000	1.485.260	1.529.818	1.575.712	1.575.712
Bolsas de basura	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569	2.363.569
Paños de microfibra	4.200.000	4.326.000	4.455.780	4.589.453	4.727.137	4.727.137
Limpiador multiusos	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569	2.363.569
Limpiavidrios	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569	2.363.569
Crema para muebles y maderas	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569	2.363.569
Crema cocina	2.100.000	2.163.000	2.227.890	2.294.727	2.363.569	2.363.569
Lentes de seguridad	63.000	64.890	66.837	68.842	70.907	70.907
Delantales	420.000	432.600	445.578	458.945	472.714	472.714
Escoba	42.000	43.260	44.558	45.895	47.271	47.271
Pala	28.000	28.840	29.705	30.596	31.514	31.514
Balde	63.000	64.890	66.837	68.842	70.907	70.907
Plumero	35.000	36.050	37.132	38.245	39.393	39.393
Trapeador	42.000	43.260	44.558	45.895	47.271	47.271
Cepillo para tallar	28.000	28.840	29.705	30.596	31.514	31.514
Cepillo para inodoro	28.000	28.840	29.705	30.596	31.514	31.514
Total costo de ventas	148.237.662	152.684.791	157.265.335	161.983.295	166.842.794	166.842.794
Margen de contribución	56.827.339	79.653.854	105.974.350	136.267.268	171.075.094	171.075.094
Gatos de administración y ventas						
Oficina	9.600.000	9.888.000	10.184.640	10.490.179	10.804.885	10.804.885
Gatos de oficina	2.400.000	2.472.000	2.546.160	2.622.545	2.701.221	2.701.221
Hosting	499.908	514.905	530.352	546.263	562.651	562.651
Dominio	8.364	8.615	8.873	9.140	9.414	9.414
Google Ads	3.599.880	3.707.876	3.819.113	3.933.686	4.051.697	4.051.697
Relaciones públicas (250 café)	1.500.000	1.545.000	1.591.350	1.639.091	1.688.263	1.688.263
Administrador de Servicios	15.484.567	15.949.104	16.427.577	16.920.404	17.428.017	17.428.017
Ingeniero informático	11.550.000	11.896.500	12.253.395	12.620.997	12.999.627	12.999.627
Community manager	10.211.325	10.517.665	10.833.195	11.158.191	11.492.936	11.492.936
Contador	1.800.000	1.854.000	1.909.620	1.966.909	2.025.916	2.025.916
Total gastos de administración y ventas	56.654.044	58.353.665	60.104.275	61.907.404	63.764.626	63.764.626
EBITDA	173.295	21.300.188	45.870.074	74.359.864	107.310.468	107.310.468
Depreciación						
Desarrollo app	5.564.220	5.564.220	5.564.220	5.564.220	5.564.220	5.564.220

Lavadoras	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Desarrollo web	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000
Aspiradora	143.333	143.333	143.333	143.333	143.333	143.333
Caja de herramientas	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
App store	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000
Play store	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Computador	416.667	416.667	416.667	416.667	416.667	416.667
Escritorio	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Silla	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Total depreciación	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220
EBIT	-8.338.926	12.787.968	37.357.854	65.847.644	98.798.248	98.798.248
Otros gastos no operacionales	0	0	0	0	0	0
Otros ingresos no operacionales	0	0	0	0	0	0
Utilidad antes de impuesto	-8.338.926	12.787.968	37.357.854	65.847.644	98.798.248	98.798.248
Impuesto a la renta	0	1.201.242	10.086.621	17.778.864	26.675.527	26.675.527
Utilidad después de impuesto	-8.338.926	11.586.727	27.271.234	48.068.780	72.122.721	72.122.721

Proyección de Flujo de caja al infinito

Flujo de caja	Inversión	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6- inf
Utilidad después de impuesto		-8.338.926	11.586.727	27.271.234	48.068.780	72.122.721	72.122.721
Depreciación		8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220	8.512.220
Desarrollo app	-27.821.100						
Lavadoras	-18.000.000						
Desarrollo web	-540.000						
Aspiradora	-430.000			-430.000			
Caja de herramientas	-180.000			-180.000			
App store	-80.000						
Play store	-20.000						
Computador	-2.500.000						
Escritorio	-300.000			-300.000			
Silla	-300.000			-300.000			
Inversión en capital de trabajo	-20.330.457						
Flujo neto puro activos	-70.501.557	173.295	20.098.947	34.573.454	56.581.000	80.634.941	80.634.941
Valor residual						593.917.131	
Recuperación del capital de trabajo						20.330.457	
Valor desecho activos							
Flujo neto puro activos + valores residuales	-70.501.557	173.295	20.098.947	34.573.454	56.581.000	694.882.530	

Balance a 5 años

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos corrientes	173.295	21.473.483	60.743.722	117.324.722	197.959.664
Capital de trabajo	20.330.457	20.330.457	20.330.457	20.330.457	20.330.457
Activos no corrientes	50.171.100	50.171.100	51.381.100	51.381.100	51.381.100
Depreciación acumulada	-8.512.220	-17.024.440	-25.536.660	-34.048.880	-42.561.100
Total activos	62.162.632	74.950.600	106.918.619	154.987.400	227.110.121
Capital	70.501.557	70.501.557	71.711.557	71.711.557	71.711.557
Utilidad del ejercicio	-8.338.926	12.787.968	31.968.019	48.068.780	72.122.721
Utilidades retenidas	0	62.162.632	74.950.600	106.918.619	154.987.400
Total pasivos y patrimonio	62.162.632	74.950.600	106.918.619	154.987.400	227.110.121

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión en capital de trabajo anual	0	0	0	0	0
Saldo anterior	20.330.457	20.330.457	20.330.457	20.330.457	20.330.457
capital de trabajo anual	20.330.457	20.330.457	20.330.457	20.330.457	20.330.457
caja anual	173.295	21.300.188	39.270.239	56.581.000	80.634.941
saldo anterior caja	0	173.295	21.473.483	60.743.722	117.324.722
total caja anual	173.295	21.473.483	60.743.722	117.324.722	197.959.664
Total anual activos corrientes	20.503.752	41.803.940	81.074.179	137.655.180	218.290.121

Capital de trabajo

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Servicios básicos	0	0	400	800	1.100	1.200	1.200	1.300	1.500	1.600	2.400	2.500
Servicios adicionales	0	0	0	2	3	6	11	22	44	87	175	350
Tarifa hospedaje	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750	69.750
Venta (20% tarifa)	0	0	5.580.000	11.187.900	15.386.850	16.823.700	16.893.450	18.441.900	21.538.800	23.533.650	35.921.250	39.757.500
Ingresos	0	0	5.580.000	11.187.900	15.386.850	16.823.700	16.893.450	18.441.900	21.538.800	23.533.650	35.921.250	39.757.500

Comisión tarjeta	0	0	164.610	330.043	453.912	496.299	498.357	544.036	635.395	694.243	1.059.677	1.172.846
Oficina	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000
Gatos de oficina	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
Hosting	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659	41.659
Dominio	697	697	697	697	697	697	697	697	697	697	697	697
Google Ads	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990	299.990
Relaciones públicas (250 café)	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000	125.000
Administrador de Servicios	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	1.152.659	2.805.318
Ingeniero informático	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	850.000	2.200.000
Community manager	747.025	747.025	747.025	747.025	747.025	747.025	747.025	747.025	747.025	747.025	747.025	1.994.050
Contador	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Recepcionista	752.074	752.074	752.074	1.128.111	1.504.148	1.504.148	1.504.148	1.504.148	1.880.185	1.880.185	2.632.259	2.632.259
Asesora del hogar	741.498	741.498	1.112.247	1.853.745	2.595.243	2.595.243	2.595.243	2.965.992	3.336.741	3.336.741	5.190.486	5.190.486
Asistente mantención	950.636	950.636	950.636	950.636	950.636	950.636	950.636	950.636	950.636	950.636	1.425.954	1.425.954
Movilización	0	0	800.000	1.604.000	2.206.000	2.412.000	2.422.000	2.644.000	3.088.000	3.374.000	5.150.000	5.700.000
Papel higiénico	0	0	120.000	240.000	330.000	360.000	360.000	390.000	450.000	480.000	720.000	750.000
Lavado de ropa de cama y toallas	0	0	720.000	1.440.000	1.980.000	2.160.000	2.160.000	2.340.000	2.700.000	2.880.000	4.320.000	4.500.000
Guantes desechables	0	0	100.000	200.000	275.000	300.000	300.000	325.000	375.000	400.000	600.000	625.000
Mascarilla	0	0	40.000	80.000	110.000	120.000	120.000	130.000	150.000	160.000	240.000	250.000
Bolsas de basura	0	0	60.000	120.000	165.000	180.000	180.000	195.000	225.000	240.000	360.000	375.000
Paños de microfibra	0	0	120.000	240.000	330.000	360.000	360.000	390.000	450.000	480.000	720.000	750.000
Limpiador multiusos	0	0	60.000	120.000	165.000	180.000	180.000	195.000	225.000	240.000	360.000	375.000
Limpiavidrios	0	0	60.000	120.000	165.000	180.000	180.000	195.000	225.000	240.000	360.000	375.000
Crema para muebles y maderas	0	0	60.000	120.000	165.000	180.000	180.000	195.000	225.000	240.000	360.000	375.000
Crema cocina	0	0	60.000	120.000	165.000	180.000	180.000	195.000	225.000	240.000	360.000	375.000
Lentes de seguridad	0	0	3.000	4.200	5.400	5.400	5.400	6.000	6.600	6.600	10.200	10.200
Delantales	60.000	0	30.000	60.000	60.000	0	0	30.000	30.000	0	150.000	0
Escoba	6.000	0	3.000	6.000	6.000	0	0	3.000	3.000	0	15.000	0
Pala	4.000	0	2.000	4.000	4.000	0	0	2.000	2.000	0	10.000	0
Balde	9.000	0	4.500	9.000	9.000	0	0	4.500	4.500	0	22.500	0
Plumero	5.000	0	2.500	5.000	5.000	0	0	2.500	2.500	0	12.500	0
Trapeador	6.000	0	3.000	6.000	6.000	0	0	3.000	3.000	0	15.000	0
Cepillo para tallar	4.000	0	2.000	4.000	4.000	0	0	2.000	2.000	0	10.000	0
Cepillo para inodoro	4.000	0	2.000	4.000	4.000	0	0	2.000	2.000	0	10.000	0
Egresos	6.909.238	6.811.238	9.598.597	13.135.765	16.030.369	16.530.756	16.542.814	17.580.842	19.563.587	20.209.435	28.480.606	33.498.459

Saldo	-6.909.238	-6.811.238	-4.018.597	-1.947.865	-643.519	292.944	350.636	861.058	1.975.213	3.324.215	7.440.644	6.259.041
Saldo acumulado	-6.909.238	-13.720.476	-17.739.073	-19.686.938	-20.330.457	-20.037.513	-19.686.877	-18.825.819	-16.850.606	-13.526.390	-6.085.746	173.295