



“HELPCARS”

Parte II

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

Alumna: Bárbara Fedelli

Profesor Guía: Félix Lizama

Santiago, Junio 2023

Tabla de Contenido

<i>Resumen Ejecutivo</i>	4
<i>I. Oportunidad de negocio</i>	5
1.1 Necesidades o espacio de mercado.....	5
1.2. Información de mercado y tendencias.....	5
1.3 Idea de negocio.....	5
<i>II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes</i>	6
2.1 Industria.....	6
2.2 Competidores.....	6
2.3 Clientes.....	6
<i>III. Descripción de la empresa y propuesta de valor</i>	7
3.1 Descripción de la empresa.....	7
3.2 Análisis FODA.....	7
3.3 Modelo Canvas.....	7
<i>IV. Plan de marketing</i>	8
4.3 Estrategia de Producto, Servicio y Precio.....	8
4.5 Estrategia de Distribución.....	8
4.6 Estrategia de Comunicación y Ventas.....	8
<i>V. Plan de Operaciones</i>	9
5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones.....	9
5.2. Flujo de operaciones.....	11
5.3. Plan de desarrollo e implementación.....	13
5.4. Dotación.....	16
<i>VI. Equipo del proyecto</i>	17
6.1 Equipo gestor.....	17
6.2 Estructura organizacional.....	18
6.3 Incentivos y compensaciones.....	18
<i>VII. Plan Financiero</i>	20
7.1 Tabla de Supuestos.....	20
7.2 Estimación de ingresos.....	23
7.3 Plan de inversiones: Monto total necesario para el negocio y plazos.....	24

7.4 Proyecciones de Estados de Resultados	26
7.5 Proyecciones de Flujo de Caja.....	26
7.6 Tasa de descuento.....	26
7.7 Evaluación Punto de Equilibrio.....	27
7.8 Valor Residual.....	29
7.9 Indicadores	29
7.10 Capital de Trabajo.....	29
7.11 Fuentes de Financiamiento	29
7.13 Análisis de Sensibilidad.....	30
VIII. <i>Riesgos críticos</i>	30
IX. <i>Propuesta Inversionista</i>	33
X. <i>Conclusiones</i>	34
Anexos.....	35
Anexo 2: Entrevistas.....	44
Anexo 3: Datos Tendencias	47
Anexo 4: Aseguradoras.....	50
Anexo 5: Detalle Modelo CANVAS	51
Anexo 6: Plan Financiero.....	54
<i>Bibliografía</i>	61
<i>Índice Ilustraciones</i>	66

Resumen Ejecutivo

A continuación, se presenta el Plan de Negocio HelpCars con el propósito de desarrollar una solución efectiva que aborde el aumento de delitos automotrices, como los portonazos y las encerronas. La propuesta es entregar servicio de seguridad automotriz a través de una plataforma multilateral, que busca brindar una solución integral tanto a clientes B2C como a B2B (entidades públicas y privadas), permitiendo a los usuarios proteger sus vehículos y proporcionando información que contribuya a la mitigación de estos delitos.

Se han definido las siguientes estrategias de marketing para el modelo de negocios, la estrategia de distribución será a través de las tiendas de aplicaciones, contratación de servicios a través de la página web, correo electrónico y venta telefónica, y disponibilidad de kits de seguridad en tiendas físicas. En cuanto a la estrategia de comunicación y marketing, se enfoca en lo digital, utilizando redes sociales, SEO, SEM, mailing y testimonios para atraer y convertir a los usuarios en clientes. Se realizarán eventos, promociones especiales y programas de referidos. Además, se establecerán relaciones públicas, alianzas estratégicas y colaboraciones de comarketing con entidades de seguridad, y se ofrecerán programas de puntos y recompensas, capacitación para el equipo de ventas, sorteos y concursos.

El proyecto se desarrollará en varias fases, la primera será el desarrollo de plataforma y generar alianzas estratégicas. En la segunda se aplicarán estrategias de comunicación y ventas para atraer clientes. La tercera de conversión que busca convertir usuarios en clientes de pago. En la cuarta, se establecerá contacto con empresas y entidades públicas para ofrecer servicios. En la quinta, se enfocarán en el crecimiento e internacionalización, expandiéndose a otras regiones y países. La fase de post-venta mantendrá comunicación directa con los clientes para resolver problemas y mejorar los servicios.

HelpCars será liderado por un equipo especializado en tecnología y gestión de negocios, y para su ejecución, se requiere una inversión aproximada de \$213MM, con una contribución del 40% de los socios y el 60% proveniente de inversionistas. Estos últimos obtendrán un retorno de inversión a partir del cuarto año, con un TIR del 43% al final del período de evaluación, y adquirirán una participación del 30% en la empresa. Se estima que el proyecto alcanzará una TIR del 67,6% y una VAN de \$1.241.254.733 en un plazo de 7 años.

I. Oportunidad de negocio

(El detalle se encuentra en la otra parte del Plan de negocio Parte I)

1.1 Necesidades o espacio de mercado

En Chile, se ha observado un aumento en los delitos de robo de vehículos, como los portonazos y las encerronas. Estos actos han mostrado un promedio anual de 20.000 denuncias, con cifras de 23.176 denuncias en 2019, 20.647 denuncias en 2020 y 23.675 denuncias en 2021. Durante el año 2022, estas cifras superaron las 33.000 denuncias. Durante el primer trimestre de 2022, se reportaron 1.531 casos de encerronas en las principales vías de la Región Metropolitana (Fiscalía Metropolitana Occidente). El 30% de estos delitos ocurrió en autopistas o carreteras, mientras que el 70% restante tuvo lugar en avenidas principales. Esto ha generado una creciente preocupación e inseguridad entre las personas, quienes temen perder sus autos. Además, las entidades de seguridad se enfrentan a una alta demanda y carecen de información relevante para implementar planes para mitigar este acto delictivo. En este escenario, la comunidad juega un papel importante al identificar, informar y alertar sobre este tipo de delitos.

1.2. Información de mercado y tendencias

El parque automotriz crecimiento del 49,2% en comparación con enero de 2021. Con ello el incremento en el robo de vehículos ha resultado un aumento de los costos de los seguros automotrices. Según la AACH, aproximadamente el 33% de todos los vehículos del país están asegurados con pólizas de seguro.

1.3 Idea de negocio

HelpCars es una plataforma de seguridad automotriz que surge para enfrentar el incremento de encerronas y portonazos. Su objetivo principal es permitir a los usuarios mitigar, alertar y reaccionar ante estos delitos, brindando prevención en tiempo real. Además, la plataforma almacena información para que entidades públicas y privadas puedan analizar y tomar medidas correctivas, fomentando la colaboración entre organizaciones y la ciudadanía.

II. Análisis de la Industria, Competidores, Clientes

(El detalle se encuentra en la otra parte del Plan de negocio Parte I)

2.1 Industria

Estudio del Macroentorno y Microentorno

De acuerdo al análisis PESTEL realizado se consideran relevantes los siguientes factores externos: aumento de delitos y políticas de seguridad en el ámbito político, ventas del sector automotriz, competencia global, pronóstico de decrecimiento económico y alta inflación en el ámbito económico, percepción de inseguridad, falta de participación comunitaria y preocupaciones por la delincuencia en el ámbito social, liderazgo en tecnologías de información, adopción de la red 5G y Transformación Digital en el ámbito tecnológico, política de Inteligencia Artificial y el impacto ecológico en el ámbito medioambiental, y leyes relacionadas con el robo de vehículos y protección de datos en el ámbito legal. Por otro lado, se realiza un análisis PORTER de la industria, en el que se identifica la necesidad de estrategias de diferenciación y acceso a economías de escala. Las negociaciones con proveedores son clave y los clientes tienen alta influencia debido a la competencia en aplicaciones de seguridad gratuitas y la importancia del precio y la cobertura. Aunque la rivalidad es baja, se requiere diferenciación en la propuesta de valor. Por último, existen sustitutos como seguros automotrices y dispositivos individuales, estos no cumplen con el servicio integral que podría entregar HelpCars a sus clientes.

2.2 Competidores

Los competidores relevantes de HelpCars son SOFAFE, Battu, One Start y Wise City. Aunque ofrecen servicios de seguridad y alertas, ninguno de ellos brinda un servicio completo y accesible para toda la ciudadanía. Esto representa una oportunidad para el plan de negocio presentado por HelpCars.

2.3 Clientes

Las personas propietarias de vehículos y otros interesados en unirse a la comunidad de alerta ciudadana para temas automotrices (Clientes B2C). Por otro lado, Clientes B2C, las entidades públicas y privadas, entre ellas: aseguradoras, municipalidades, concesionarias de autopistas, el gobierno, aplicaciones de tráfico, organismos de seguridad pública y empresas de seguridad privada.

III. Descripción de la empresa y propuesta de valor

(El detalle se encuentra en la otra parte del Plan de negocio Parte I)

3.1 Descripción de la empresa

El modelo de negocios se basa en una plataforma multilateral que fomenta el intercambio de información y la participación ciudadana en temas de seguridad automotriz. HelpCars es una empresa tecnológica que se basa en la prestación de servicios asociados a la mitigación, prevención, reacción, almacenamiento y reporte de información relevante para la toma de decisiones respecto a los delitos de encerronas y portonazos. Su valor radica en el efecto red social, donde el servicio mejora a medida que más personas se unen, utilicen la aplicación y generen alertas. Además, se planea ofrecer servicios adicionales de pago para enriquecer el modelo de negocio.

3.2 Análisis FODA

El modelo de negocio de HelpCars se caracteriza por su sólida infraestructura tecnológica y la integración de canales para la atención de emergencias. Considera importante abordar las posibles falsas alarmas, por lo que se implementará un canal de retroalimentación para mejorar los servicios en colaboración con los usuarios. También, para mitigar los delitos con los entes de seguridad, se establecerán alianzas estratégicas. Aunque existe competencia consolidada y la posibilidad de replicación del modelo, el equipo de HelpCars se compromete a analizar constantemente su propuesta de valor para mejorar y mantenerse con las últimas tendencias requeridas por sus clientes y el mercado.

3.3 Modelo Canvas

Su propuesta de valor se enfoca en ser una empresa dedicada a la prevención y mitigación de delitos automotrices a través de una plataforma multilateral de seguridad ciudadana, que busca la colaboración entre ciudadanos y entidades, generando un sentido de comunidad. Los socios claves son los proveedores y los testimonios de las personas que utilizan los servicios para que se pueda dar a conocer su experiencia. Además, establecer alianzas estratégicas con entidades de seguridad y el gobierno. Sus actividades claves consideran la captación de usuarios, la generación de alertas, la conversión de clientes, el almacenamiento de información, la atracción de entidades públicas y privadas, y la comunicación directa en situaciones de emergencia con los entes de seguridad.

IV. Plan de marketing

(El detalle se encuentra en la otra parte del Plan de negocio Parte I)

4.3 Estrategia de Producto, Servicio y Precio

Se ofrecen diversos planes con servicios y funcionalidades para los clientes B2C (personas que descargan la aplicación). El Plan Gratuito permite a los usuarios alertar y visualizar incidentes automotrices, así como utilizar funciones como el botón digital y el validador de patente. Además, se ofrece la opción de un Plan de Pago que brinda acceso a dispositivos GPS, inmovilizadores, láminas de seguridad y botones de pánico integrados en la aplicación móvil. Los precios anuales para estos planes son de \$89.990 para el Plan Pro y \$149.990 para el Plan Premium. Para los clientes B2B (organizaciones públicas y privadas): el Plan Estándar con un valor de \$10.990.990, el Plan Pro con un valor de \$14.999.990 y el Plan Premium con un valor de \$19.999.990. Estos planes brindan a los clientes acceso a una plataforma personalizable que les permite obtener información almacenada, generar reportes, utilizar mapas de calor y realizar un seguimiento en línea de los siniestros alertados.

4.5 Estrategia de Distribución

Se utilizarán las tiendas de aplicaciones como Google Play Store y App Store para que los usuarios puedan descargar la aplicación. A través de la página web, se podrán contratar servicios de pago, también se ofrecerá la opción por correo electrónico, venta telefónica y reuniones presenciales. Además se establecerá alianzas con intermediarios como Casa Royal, PC Factory y aseguradoras, para que los clientes puedan adquirir los kits de seguridad de HelpCars.

4.6 Estrategia de Comunicación y Ventas

Se basa principalmente en lo digital, utilizando herramientas como social media, SEO, SEM, mailing y testimonios para impactar, atraer y convertir usuarios en clientes de pago. Además, se llevarán a cabo eventos, promociones especiales y programas de referidos para generar interés y fidelidad. Se establecerán relaciones públicas, alianzas estratégicas y colaboraciones de comarketing con entidades de seguridad como Carabineros. También se ofrecerán programas de puntos y recompensas, capacitación para el equipo de ventas y se realizarán sorteos y concursos para atraer y premiar a los usuarios.

V. Plan de Operaciones

5.1. Estrategia, alcance y tamaño de las operaciones

En primer lugar, la operación de HelpCars se llevará a cabo en la región metropolitana para capturar la mayor cantidad de personas posibles. En base a la usabilidad de alertas generadas por los usuarios se podrá recopilar esta información que posteriormente será accedida por las empresas públicas o privadas relacionadas con la prevención de delitos automotrices. En flujo que se plantea seguir se detalla en la ilustración 6:

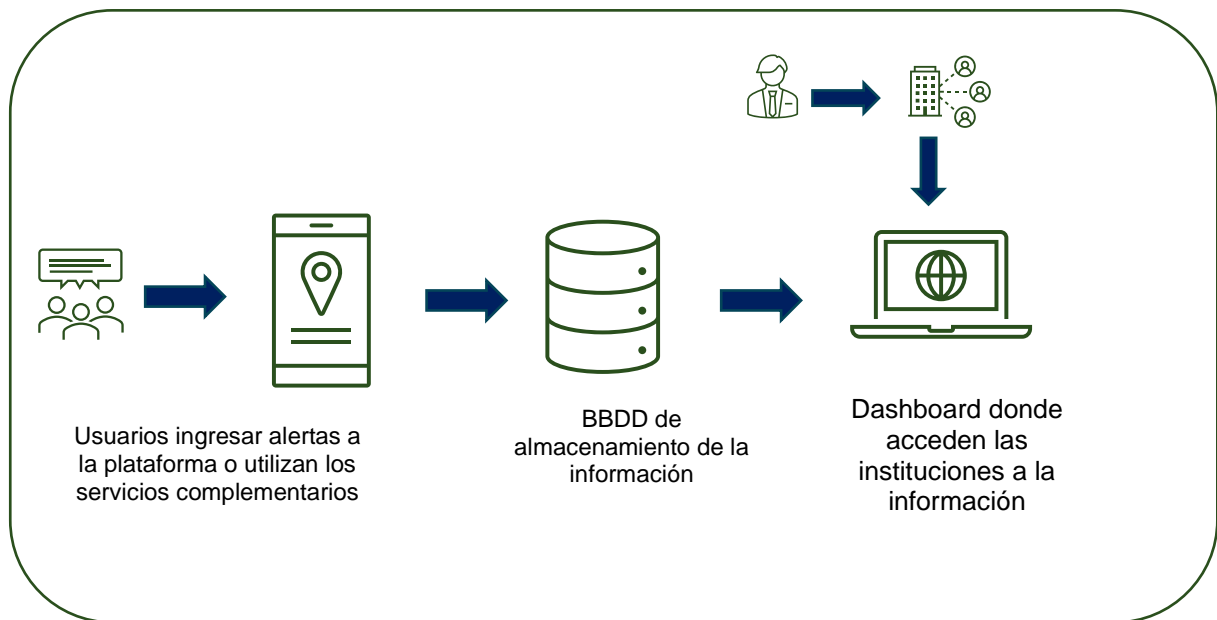


Ilustración 1 Flujo de Procesamiento - Fuente Elaboración Propia, 2023

En esta región se ubicará la casa central en la comuna de Providencia donde se encontrará el personal de desarrollo y ventas, además, los clientes B2C podrán realizar la instalación de los dispositivos en el caso de que no deseen una instalación en su domicilio. Posteriormente, se evaluará la instalación de más sucursales a lo largo del país dependiendo de la demanda proyectada.

Una vez se obtenga una rentabilidad positiva en el mercado chileno se espera internacionalizar al mercado extranjero partiendo en países como México y Brasil, según lo señalado en el punto 3.3.

En cuanto a los dispositivos serán importados desde el extranjero mediante el contacto directo de HelpCars con el proveedor, sin embargo, el envío será coordinado con una

empresa aduanera chilena, quienes serán encargados de embarcar y hacer los tramites al llegar la mercadería a Chile.

Respecto al desarrollo de las herramientas tecnológicas tales como la plataforma, aplicación y sitio web, serán realizadas de forma interna debido al conocimiento del modelo de negocio. Además, se implementarán metodologías ágiles que permitirán ir pivoteando los desarrollos con los usuarios, obtener una retroalimentación oportuna y poder implementar las mejoras correspondientes lo más eficiente posible, este punto es crucial pro el dinamismo que existe en la industria y la rapidez que se necesita para ir modelando las herramientas necesarias para el sustento del modelo de negocio.

La infraestructura del proyecto se alojará en un cluod severless de Amazon (AWS) debido a que la capacidad de demanda es en línea y escalable. Se contratarán los servicios de Route 53, CloudFront, S3, Lambda, DynamoDb y Antena.

Por otro lado, las funciones de marketing y marketing digital serán externalizadas (outsourcing) a una agencia digital quien se encargara de llevar las redes sociales de la empresa, realizar la gestión de campañas y asesoría en cuanto a estrategias que permitan aumentar la captación de clientes tanto del segmento B2B como B2C.

Para los aliados o empresas del segmento B2B se ha definido el siguiente flujo visible en el diagrama 2.

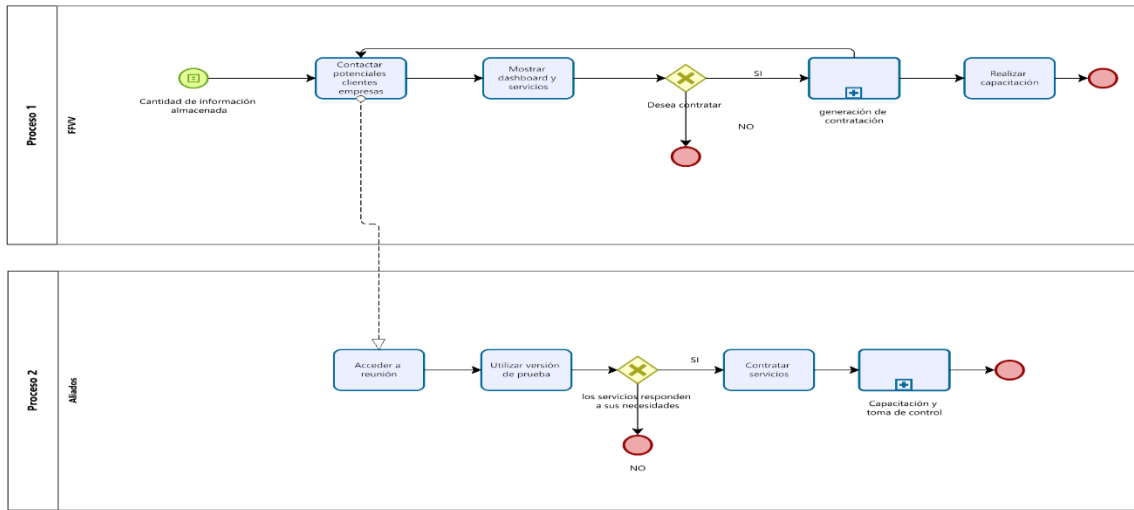


Ilustración 3 Flujo de Clientes B2B - Fuente Elaboración Propia, 2023

Flujo Instalación de Dispositivos

Los clientes de HelpCars, podrán optar la instalación en su domicilio o realizar la instalación en las oficinas de HelpCars, ambos mecanismos previos a toma de agenda en el sitio web o fuerza de venta directa.

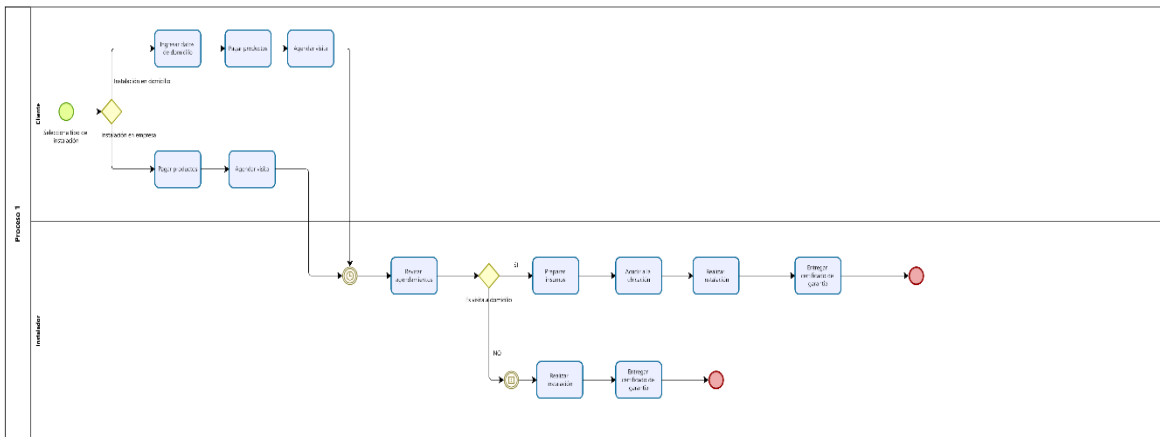


Ilustración 4 Flujo Instalación Dispositivos - Fuente Elaboración Propia, 2023

5.3. Plan de desarrollo e implementación

El plan de desarrollo e implementación se dividirá en las siguientes fases:

Fase de Desarrollo: En esta etapa del plan de negocio se constituirá un equipo de desarrollo que contara con tres desarrolladores uno de ellos será de perfil senior Fullstack y dos desarrolladores Junior, quienes se encargaran de desarrollar la aplicación, dashboard y sitio web de la empresa, además se complementara con un diseñador UI/UX y un analista de datos. Todo el equipo trabajara con metodologías ágiles con el framework SCRUM.

Una vez se genere el primer MVP (mínimo producto viable) se realizará un piloteo con usuarios reales quienes podrán usar las herramientas gratuitamente (inclusive los servicios de pago) por un periodo de dos semanas. Este proceso se repetirá en cada uno de los sprints del equipo.

Se procederá a establecer alianzas estratégicas con actores clave de seguridad para brindar asistencia oportuna a los usuarios frente a delitos automotrices como encerronas y portonazos. Se organizarán reuniones con representantes de Carabineros, la PDI y la seguridad ciudadana para presentar la propuesta y manifestar el interés en establecer una alianza. Para garantizar una respuesta rápida, se implementarán las siguientes acciones tecnológicas:

- Se incorporará un sistema de notificaciones y alertas en la aplicación HelpCars. Una vez que se realice un reporte, tanto el usuario como las autoridades recibirán notificaciones instantáneas.
- La funcionalidad de georreferencia permitirá que los usuarios envíen su ubicación en tiempo real, lo que facilitará que Carabineros y la seguridad ciudadana lleguen rápidamente al lugar.
- Se establecerá un canal de comunicación directa con las entidades de seguridad, como Carabineros y la Seguridad Ciudadana, e incluso con servicios de emergencia como Bomberos y Ambulancia, en caso de ser necesario. Se proporcionarán números de teléfono exclusivos y directos para alertar sobre este tipo de situaciones, así como un canal de comunicación en tiempo real para transmitir los reportes de manera inmediata. De esta manera, las entidades podrán recibir la información de forma inmediata y responder de manera oportuna.

Para formalizar la alianza estratégica, se firmará un acuerdo de colaboración entre las entidades de seguridad y HelpCars. Este acuerdo establecerá un plan de trabajo conjunto que incluirá diversas acciones para fortalecer la cooperación, asegurando que HelpCars se integre a los protocolos y procedimientos de seguridad existentes. La relación entre ambas partes se basará en una evaluación constante y una retroalimentación continua. Se llevarán a cabo evaluaciones periódicas para medir el tiempo de respuesta de las autoridades ante los reportes de HelpCars, con el objetivo de analizar los datos recopilados e identificar oportunidades para mejorar la eficiencia y la rapidez de respuesta.

Para concretar la alianza, se seguirán las siguientes etapas:

1. Identificar los protocolos existentes de seguridad ciudadana y contactar a los representantes de Carabineros, la seguridad ciudadana y la PDI.
2. Programar una reunión para presentar la propuesta de valor de HelpCars, destacando cómo la colaboración puede mejorar las operaciones de las entidades de seguridad y aprovechar la plataforma para recibir información en tiempo real y actuar de manera más rápida. En una segunda reunión, se discutirán los acuerdos y compromisos necesarios para establecer la alianza, incluyendo la colaboración en la verificación de informes, el intercambio de datos y la respuesta conjunta a denuncias.
3. Elaborar un plan de trabajo para implementar las acciones acordadas, brindar capacitación y soporte técnico para garantizar un uso efectivo de la plataforma y una respuesta oportuna a las denuncias.
4. Realizar un seguimiento continuo de la implementación de la alianza, evaluando su efectividad y realizando ajustes según sea necesario.

Fase Inicial de Lanzamiento: En esta fase principalmente se implantarán aquellas las estrategias de comunicación y ventas relacionadas. Su foco será dar a conocer los servicios y la propuesta de valor de HelpCars para atraer a los primeros clientes y usuarios, propiciar la descarga y usabilidad de la aplicación. Por consiguiente, la dotación aumentará para llevar a cabo el plan de operación del negocio y con esto ejecutar las actividades propuestas en el plan comercial estas se llevarán a cabo en la oficina presencial, pasando de un modelo de trabajo remoto a uno híbrido. En dicha ubicación nuestros clientes podrán realizar la

instalación de los dispositivos, ya que se ha considerado dentro del costo de arrendamiento una bodega y 2 estacionamientos donde se podrán ejecutar los trabajos.

En esta etapa se procederá a comprar los dispositivos en base a la demanda mínima proyectada manteniendo siempre un stock base. Las negociaciones del tipo de dispositivos y elección del proveedor fueron ejecutadas en la etapa anterior debido a la integración que debe existir con la herramienta.

Fase de Conversión B2C: Se busca transformar a usuarios potenciales en clientes de servicio de pago, para esto será crucial que el equipo de ventas pueda brindar la información clara y detallada de planes y servicios asociados. Para incentivar la contratación de los planes se llevarán a cabo las acciones propuestas de estrategia de ventas, para generar confianza en el cliente de pago y se sienta seguro al realizar la contratación, se darán a conocer los testimonios de los clientes y puedan conocer la experiencia de uso de HelpCars. Para atender a los nuevos clientes se incorporará a nuevos integrantes entre ellos equipo de instalación y de venta que permitirá responder a los clientes de manera efectiva.

Fase Captura B2B: Una vez obtenida la base de datos y la información necesaria para generar reportes relevantes sobre delitos automotrices, se procederá a establecer contacto con empresas y entidades públicas. El objetivo es presentarles la propuesta de valor de HelpCars y, posteriormente, informarles sobre los servicios disponibles para acceder a los reportes. Se considerará un analista de datos que analizara los requerimientos de los clientes y los gestionara junto al equipo de desarrollo complementado a la incorporación de ejecutivos de cuentas que llevarán la relación con los clientes y contactarán a potenciales. Este trabajo irá complementado con las acciones propuestas en el plan de marketing.

Fase de Crecimiento e Internacionalización:

Una vez la herramienta y los servicios se logren consolidar en la región metropolitana se masificará a otras regiones del país con altas tasas de estos delitos y además se iniciará la etapa de internalización a México y Brasil ya descrita en el punto 3.2.

Fase de Post Venta:

Los clientes de pago B2B y B2C contarán con un canal de comunicación directo gestionado por las ejecutivas, el cual se encargará de derivar los requerimientos internamente al equipo de desarrollo o comercial. El objetivo es que los clientes siempre tengan una respuesta rápida a sus preguntas, resolver problemas y aclarar dudas relacionadas con el plan contratado. Además, se realizarán seguimiento posterior a la compra, mediante encuestas de satisfacción y auditorias al azar a los procesos de venta e instalación, esto con el objetivo de ir mejorando la entrega de los servicios a nivel de producto como del servicio ofrecido por el equipo HelpCars.

Cabe además señalar que HelpCars, se hará responsable de todos los reclamos o daños que pueda sufrir los vehículos de los clientes post instalación de los dispositivos, donde el cliente tendrá un plazo de 30 días para anular la contratación con la devolución del pago total realizado, más la reposición de los daños que se pudieron generar.

HelpCars y su personal cuenta con las certificaciones pertinentes para garantizar una instalación exitosa de todos los dispositivos complementado con la entrega del certificado de garantía en todos los trabajos realizados.

5.4. Dotación

Para lograr los resultados esperados el proyecto es necesario contar con el siguiente equipo para la operación en sus diferentes fases:

Tabla 1 Desglose Dotación - Fuente Elaboración Propia, 2023

Cargo	Rol	Fase	Cantidad
Gerente General/ Desarrollo de Proyectos	Desarrollo, integración tecnológica y sistematización de la información. liderando al equipo de trabajo para cumplir con los objetivos estratégico	Inicial	1
Gerente Comercial	Responsable de captura de nuevos clientes y alianzas, plan de ventas y Marketing.	Inicial	1
Ejecutivo de Cuentas.	Responsable de la dirección y gestión de un grupo de cliente en ventas y postventa.	Captura B2B	2
Desarrollo y Hardware	Responsable del diseño y programación de la plataforma y dispositivos.	Desarrollo	3

Diseñador UI/UX	Responsable del diseño de la interfaz y experiencia de usuario.	Desarrollo	1
Personal de instalación	Encargados de realizar las y configuración instalaciones de los dispositivos	Conversión	2
Ejecutiva de Call Center	Responsable de recibir las llamadas de los clientes que alerten un siniestro y contactar a los entes de seguridad.	Inicial	3
Analista de Datos	Responsable de generar los informes y preparación de dashboard para los clientes.	Captura B2B	1
Asistente Administrativa	Responsable de la Contabilidad (OC y Facturas), otras labores administrativas.	Inicial	1

VI. Equipo del proyecto

6.1 Equipo gestor

Para liderar y coordinar la planificación, ejecución y control de un proyecto. El equipo estará compuesto por las fundadoras de HelpCars, quienes serán las responsables de asegurar que plan de negocios se lleve a cabo dentro del presupuesto, en el plazo establecido y con los recursos necesarios.

Daniela Yáñez- Gerente Desarrollo de Proyectos

Perfil Profesional: Ingeniería en Informática Empresarial

Trayectoria laboral: 7 años de experiencia laboral en el desarrollo e implementación de proyectos de integración de Software y desarrollo comercial, optimización de la tecnología y sistematización de la información.

Bárbara Fedelli - Gerente Comercial

Perfil Profesional: Ingeniera en Marketing y Relacionadora Pública

Trayectoria laboral: 9 años de experiencia en temas de marketing, relaciones públicas, planificación y organización de eventos, relacionamiento con la comunidad y gestión de equipos.

Ambas profesionales comprometidas con la seguridad país, con su experiencia en tecnología y comercial, contribuirán a consolidar y liderar el proyecto HelpCars.

6.2 Estructura organizacional

El equipo está compuesto por individuos con diferentes habilidades y responsabilidades. Entre ellos se encuentran:

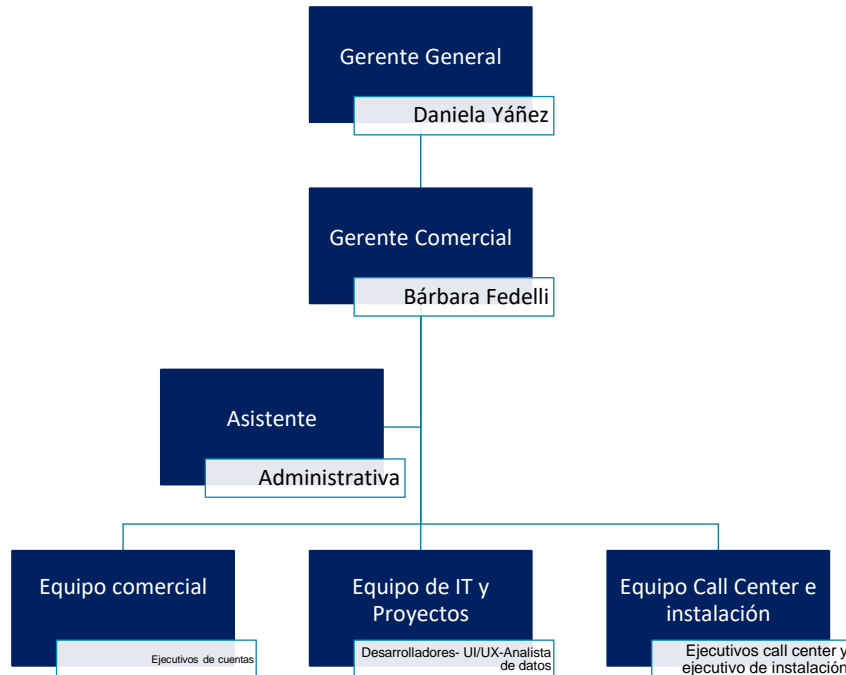


Ilustración 5 Organigrama - Fuente Elaboración Propia, 2023

6.3 Incentivos y compensaciones

Con el fin de atraer y retener al talento del equipo humano de HelpCars, se proponen los siguientes incentivos que serán fundamentales para mejorar el desempeño y aumentar la satisfacción laboral del equipo.

Incentivos no remunerables:

- El equipo será compensado por los resultados obtenidos, no únicamente por el tiempo invertido, flexibilidad horaria, donde puedan ser capaces de decidir las horas que trabajan los días y lugar, sin perder la responsabilidad y la capacidad de cumplir con sus deberes.

- La modalidad de trabajo será híbrido, pero se contará con un espacio físico, una oficina en la que se habilitará zonas de esparcimiento (sala de café, sillones cómodos y juegos de mesa.)
- Establecer espacios de retroalimentación sobre estrategias y los focos de trabajo de HelpCars, con el propósito de fomentar la seguridad y confianza de los trabajadores, con ello su sentido de pertenencia.
- Motivar a los trabajadores a que puedan participar de talleres o eventos externos que les permitan poder profundizar ciertos conocimientos que le ayudarán a poder aportar en sus labores a gracias a las nuevas experiencias levantadas.
- Reuniones mensuales para que los equipos puedan contar algo de ellos y destacar sus últimos logros y avances con el propósito de que todos se conozcan mejor y se pueda fortalecer el trabajo en equipo.

Incentivos remunerables:

Para el equipo comercial se tendrá un esquema de remuneración variable, en el que se otorgará un bono anual de acuerdo con el cumplimiento de metas a definir cada año según tramo.

- Primer tramo: si alcanza o supera la meta definida con un sobre cumplimiento del mínimo 50% de ventas, se devengará un bono equivalente a 1/3 del sueldo base mensual.
- Segundo tramo: si alcanza o supera la meta definida con un sobre cumplimiento del mínimo de 80% de ventas, se devengará un bono equivalente a 2/3 del sueldo base mensual.
- Segundo tramo: si alcanza o supera la meta definida con un sobre cumplimiento igual o superior al 100% de ventas, se devengará un bono equivalente a un del sueldo base mensual.

El cálculo y pago de este incentivo se ajustará a las siguientes reglas:

Los montos de cada tramo no son acumulables y se pagará solo aquel que esté en el tramo correspondiente. El incentivo es de carácter bruto y se aplicarán los descuentos legales que correspondan. Se pagará en el mes de julio y diciembre, respecto a la gestión de los meses anteriores.

Por otra parte, el equipo directivo tendrá una renta fija asociada al tiempo que realice funciones de apoyo y tareas de su rol, y una variable que se distribuirá en partes iguales sobre la venta mensual de la empresa.

VII. Plan Financiero

7.1 Tabla de Supuestos

Se detallan los supuestos utilizados para realizar los cálculos financieros:

- a) El proyecto se valoriza en pesos chilenos
- b) Anualmente se asume la continuidad de clientes vigentes menos una tasa de baja (churn rate) para el año siguiente.
- c) No existe financiamiento de bancos.
- d) Para calcular el valor residual (terminal) se considera el valor económico del último año del flujo de caja con crecimiento proyectado en base al PIB tendencial, a perpetuidad.
- e) El capital de trabajo se determina con el método del déficit acumulado máximo.
- f) El periodo de evaluación del proyecto es de siete años. -
- g) Para la estimación de demanda se utilizó la teoría de adopción de innovación.
- h) Los valores de venta están con IVA incluido.

Tabla de valores utilizados para los cálculos:

Ítems	Valor	Descripción
Impuesto a la renta Empresas	27%	Art 20 Ley de Impuestos a la Renta. Período 2019-2023.
IVA	19%	Impuesto de valor agregado Chile
PRM	7,40%	Premio de riesgo mercado- Fuente Damodaran; Consultado el 03 de abril del 2023 ¹
rf	5,29%	Tasa Libre de Riesgo. Bono a 10 años del Banco Central en peso chileno. Consultado el 03 de abril del 2023. ²
Rf perpetuo	1,68	Tasa Libre de Riesgo. Bono a 30 años del Banco Central en UF. Consultado el 03 de abril del 2023 ³
beta	1,38	Damodaran; Beta sin deuda industria Information Services ⁴
Depreciación	8 años	Tabla inmueble inmovilizado SII ⁵
Premio Startup	4%	Damodaran; Premio Startup. Consultado el 03 de abril del 2023 ⁶
Premio por liquidez	3%	Premio por Liquidez - Fuente Universidad de Chile
Churn rate	15%	Tasa de baja considerada en el plan de negocio teniendo como base las pólizas de seguros automotrices.

¹ https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html

² https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_15/T311

³ https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_TASA_INTERES/MN_TASA_INTERES_09/TMS_16/T312

⁴ <https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

⁵ https://www.sii.cl/valores_y_fechas/tabla_vida_util_activo_inmovilizado.html

⁶ <https://aswathdamodaran.blogspot.com/2015/04/the-small-cap-premium-fact-fiction-and.html>

PIB tendencial	2,2%	El PIB tendencial para los próximos diez años proyectado por el Banco central ⁷
IPC	3%	Se considerará la variación anual promedio de los últimos (2010-2020) según el Banco Central ⁸

Tabla 2 Supuestos Cálculos Financieros - Fuente Elaboración Propia, 2023

⁷ https://www.bcentral.cl/documents/33528/3909484/IPoM_Diciembre_2022.pdf/6b587a23-6c5c-b0a2-2510-5ae1cbf8e117

⁸

https://si3.bcentral.cl/Siete/ES/Siete/Cuadro/CAP_ESTADIST_MACRO/MN_EST_MACRO_IV/IPC_DICIEMBRE/IPC_DICIE MBRE

7.2 Estimación de ingresos

Según el análisis de estimación de demanda realizado anteriormente más la estrategia de operaciones de la empresa, se define que los ingresos a raíz de los servicios proporcionados se empezaran a percibir en el año 2 para el segmento B2C, debido a que como se detalló anteriormente, el primer año será dedicado a desarrollar la herramienta y constituir la empresa.

En el caso del segmento B2B, se empezará a percibir ingresos el año 3 debido a que el primer año desde la puesta en marcha (año 2) será necesario para nutrir la fuente de datos de información a la cual finalmente accederán los clientes de dicho segmento.

A continuación, se detalla el valor de los planes anualmente considerando la variable de IPC y los ingresos anuales para cada uno de los segmentos, considerando una churn rate del 15% para clientes de años anteriores.

Segmento	Plan	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
B2C	Plan Pro	\$ 89.990	\$ 92.690	\$ 95.470	\$ 98.335	\$ 101.285	\$ 104.323
	Plan Premium	\$ 149.990	\$ 154.490	\$ 159.124	\$ 163.898	\$ 168.815	\$ 173.880
B2B	Dashboard Estandar		\$ 10.999.990	\$ 11.329.990	\$ 11.669.889	\$ 12.019.986	\$ 12.380.586
	Dashboard Pro		\$ 14.999.990	\$ 15.449.990	\$ 15.913.489	\$ 16.390.894	\$ 16.882.621
	Dasboard Premium		\$ 19.999.990	\$ 20.599.990	\$ 21.217.989	\$ 21.854.529	\$ 22.510.165

INGRESOS CLIENTES B2C	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Ingresos Clientes nuevos	\$ 64.395.269	\$ 153.640.893	\$ 489.384.850	\$ 756.099.593	\$ 1.634.481.960	\$ 1.683.516.419
Año 2	\$ -	\$ 56.378.058	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Año 3	\$ -	\$ -	\$ 183.871.591	\$ -	\$ -	\$ -
Año 4	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 589.436.014	\$ -	\$ -
Año 5	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.178.016.424	\$ -
Año 6	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.462.342.335
Año 7	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL CLIENTES ANUAL	\$ 64.395.269	\$ 210.018.951	\$ 673.256.441	\$ 1.345.535.607	\$ 2.812.498.384	\$ 4.145.858.754

INGRESOS CLIENTES B2B	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Dashboard Helpcars Estandar	\$ -	\$ 21.999.980	\$ 22.659.979	\$ 58.349.447	\$ 60.099.930	\$ 123.805.857
Dashboard Helpcars Pro	\$ -	\$ 29.999.980	\$ 77.249.949	\$ 159.134.894	\$ 245.863.411	\$ 337.652.418
Dashboard Helpcars Premium	\$ -	\$ 19.999.990	\$ 61.799.969	\$ 106.089.947	\$ 218.545.291	\$ 450.203.299
TOTAL CLIENTES ANUAL	\$ -	\$ 71.999.950	\$ 161.709.897	\$ 323.574.288	\$ 524.508.632	\$ 911.661.573

Tabla 3 Estimación de Ingresos - Fuente Elaboración Propia,2023

7.3 Plan de inversiones: Monto total necesario para el negocio y plazos

Para el inicio de las operaciones se considerará la siguiente inversión inicial desglosada en los ítems necesarios para partir el funcionamiento de la empresa.

PLAN INVERSIÓN INICIAL	T0
Gastos de Puesta en marcha	
Trámites legales de funcionamiento	\$ 419.222
Activos	
Camioneta	\$ 7.961.100
Infraestructura TI (aws Amazon)	\$ 13.270.349
Tecnológicos (PC, impresoras, celular, otros)	\$ 8.964.810
Inventario Inicial	
Laminas de Seguridad	\$ 2.934.540
GPS + Inmovilizador	\$ 4.498.500
Capital de trabajo considerado Año 1	
Desarrolladores Fullstack	\$ 19.344.000
Desarrolladores Junior	\$ 29.760.000
Diseñador UI/UX	\$ 7.068.000
TOTAL PLAN INVERSIÓN INICIAL	\$ 94.220.521

Tabla 4 Plan Inversión Inicial - Fuente Elaboración propia, 2023

En las siguientes tablas se detalla los costos fijos, gastos de administración-ventas y cálculo de depreciación utilizados para la evaluación financiera de este plan de negocio

Detalle Costos Fijos (CF)

La siguiente tabla muestra los costos fijos necesarios el desarrollo del proyecto.

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Capital Humano	\$ 56.172.000	\$ 72.540.000	\$ 65.472.000	\$ 74.400.000	\$ 74.400.000	\$ 74.400.000	\$ 74.400.000
Infraestructura	\$ 13.270.349	\$ 13.270.349	\$ 13.270.349	\$ 13.270.349	\$ 13.270.349	\$ 13.270.349	\$ 13.270.349
Servicios generales (agua, luz, teléfono, internet)	\$ -	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Arriendo Local		\$ 12.604.423	\$ 12.604.423	\$ 12.604.423	\$ 12.604.423	\$ 12.604.423	\$ 12.604.423
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 69.442.349	\$ 104.414.773	\$ 97.346.773	\$ 106.274.773	\$ 106.274.773	\$ 106.274.773	\$ 106.274.773

Tabla 5 Costos Fijos - Fuente Elaboración propia,2023

Detalle Gastos de Administración y Ventas (GAV)

A continuación, se muestran los gastos de administración y ventas necesarios para el desarrollo del proyecto.

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Capital Humano	\$ -	\$ 38.471.001	\$ 52.576.010	\$ 52.576.010	\$ 52.576.010	\$ 52.576.010	\$ 52.576.010
Agencia de Publicidad	\$ -	\$ 7.188.000	\$ 7.188.000	\$ 7.188.000	\$ 7.188.000	\$ 7.188.000	\$ 7.188.000
Inversión en Publicidad Pagada (Marketing directo, Emailing)	\$ -	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000	\$ 8.400.000
Comisión portal de pago (webPay)		\$ 1.701.194	\$ 5.548.281	\$ 17.786.089	\$ 35.546.360	\$ 74.300.582	\$ 109.525.297
Gatos administrativos y logística	\$ -	\$ 7.894.300	\$ 8.250.500	\$ 8.415.510	\$ 8.583.820	\$ 8.755.497	\$ 8.930.607
TOTAL GAV	\$ -	\$ 63.654.495	\$ 81.962.791	\$ 94.365.609	\$ 112.294.190	\$ 151.220.089	\$ 186.619.913

Tabla 6 Gastos de Administración y Ventas - Fuente Elaboración propia,2023

Cálculo Depreciación

La siguiente tabla muestra la depreciación de los activos necesarios para el desarrollo del proyecto.

ACTIVO	V. ADQUISICIÓN M\$	V. ÚTIL (AÑOS)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8
Tecnológicos (PC, impresoras, celular, otros)	\$ 8.964.810	8	\$ 1.120.601	\$ 1.120.601	\$ 1.120.601	\$ 1.120.601	\$ 1.120.601	\$ 1.120.601	\$ 1.120.601	\$ 1.120.601
Camioneta	\$ 7.961.100	8	\$ -	\$ 995.138	\$ 995.138	\$ 995.138	\$ 995.138	\$ 995.138	\$ 995.138	\$ 995.138
TOTAL			\$ 1.120.601	\$ 2.115.739	\$ 2.115.739	\$ 2.115.739	\$ 2.115.739	\$ 2.115.739	\$ 2.115.739	\$ 2.115.739

Tabla 7 Depreciación - Fuente Elaboración propia,2023

7.4 Proyecciones de Estados de Resultados

La siguiente tabla muestra el estado de resultados, el cual refleja los ingresos, costos y gastos de proyecto. Este estado de resultados considera un horizonte de 7 años de operación para evaluar la viabilidad del plan de negocio propuesto.

AÑOS	T0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Ingresos por ventas de planes (B2C)	\$ -	\$ 64.395.269	\$ -	210.018.951	\$ 673.256.441	\$ 1.345.535.607	\$ 2.812.498.384	\$ 4.145.858.754
Ingresos por ventas a empresas (B2B)	\$ -	\$ -	\$ -	71.999.950	\$ 161.709.897	\$ 323.574.288	\$ 624.508.632	\$ 911.661.573
Total Ingresos	\$ -	\$ 64.395.269	\$ -	282.018.901	\$ 834.966.338	\$ 1.669.109.895	\$ 3.337.007.016	\$ 5.057.520.328
CV	\$ -	\$ -21.853.905	\$ -	-69.198.449	\$ -215.367.996	\$ -417.886.768	\$ -848.044.188	\$ -1.213.677.984
CF	\$ -56.172.000	\$ -111.011.001	\$ -	-118.048.010	\$ -126.976.010	\$ -126.976.010	\$ -126.976.010	\$ -126.976.010
UTILIDAD BRUTA	\$ -56.172.000	\$ -68.469.638	\$ -	94.772.442	\$ 492.622.332	\$ 1.124.247.117	\$ 2.361.986.819	\$ 3.716.866.324
GAV	\$ -	\$ -63.654.495	\$ -	-81.962.791	\$ -94.365.609	\$ -112.234.190	\$ -151.220.089	\$ -186.619.913
EBITDA	\$ -56.172.000	\$ -132.124.133	\$ -	12.809.651	\$ 398.256.724	\$ 1.011.952.927	\$ 2.210.766.730	\$ 3.530.246.411
Depreciación	\$ -	\$ -	\$ -	-2.115.739	\$ -2.115.739	\$ -2.115.739	\$ -2.115.739	\$ -2.115.739
EBIT	\$ -57.292.601	\$ -134.239.872	\$ -	10.693.913	\$ 396.140.985	\$ 1.009.837.188	\$ 2.208.650.991	\$ 3.528.130.672
UAI	\$ -57.292.601	\$ -134.239.872	\$ -	10.693.913	\$ 396.140.985	\$ 1.009.837.188	\$ 2.208.650.991	\$ 3.528.130.672
Impuesto (27%)	\$ -	\$ -15.469.002	\$ -36.244.765	\$ 2.887.356	\$ 106.958.066	\$ 272.656.041	\$ 596.335.768	\$ 952.595.281
Abono	\$ -	\$ -	\$ -15.469.002	\$ -51.713.768	\$ -48.826.411	\$ -	\$ -	\$ -
Acumulado	\$ -15.469.002	\$ -51.713.768	\$ -	-48.826.411	\$ 58.131.655	\$ 272.656.041	\$ 596.335.768	\$ 952.595.281
Impuesto a pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 58.131.655	\$ 272.656.041	\$ 596.335.768	\$ 952.595.281
UDI	\$ -57.292.601	\$ -134.239.872	\$ -	10.693.913	\$ 338.009.330	\$ 737.181.148	\$ 1.612.315.224	\$ 2.575.535.390

Tabla 8 Proyección de Estado de Resultados - Fuente Elaboración propia,2023

7.5 Proyecciones de Flujo de Caja

A continuación, se muestra el flujo de caja anual del proyecto, donde se consideran 7 años de operación para la evaluación del plan del negocio propuesto.

AÑOS	T0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
UDI	\$ -57.292.601	\$ -134.239.872	\$ -	10.693.913	\$ 338.009.330	\$ 737.181.148	\$ 1.612.315.224	\$ 2.575.535.390
Depreciación	\$ -	\$ -	\$ -	2.115.739	\$ 2.115.739	\$ 2,115,739	\$ 2,115,739	\$ 2,115,739
FLUJO OPERACIONAL	\$ -56.172.000	\$ -132.124.133	\$ -	12.809.651	\$ 340.125.069	\$ 739.296.886	\$ 1.614.430.962	\$ 2.577.651.129
INVERSIONES								
Activos fijos	\$ -37.629.299	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
GOPM	\$ -419.222	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
K de trabajo	\$ -56.172.000	\$ -132.124.133	\$ 12.809.651	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Recuperación K Trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Inversiones	\$ -94.220.521	\$ -132.124.133	\$ 12.809.651	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA	\$ -94.220.521	\$ -188.296.133	\$ -119.314.482	\$ 12.809.651	\$ 340.125.069	\$ 739.296.886	\$ 1.614.430.962	\$ 2.753.137.611

Tabla 9 Proyección de Flujo de Caja - Fuente Elaboración propia,2023

7.6 Tasa de descuento

Para llevar a cabo la evaluación financiera del proyecto, se utilizó el modelo CAPM para el cálculo de la tasa de descuento mediante la siguiente fórmula:

$$CAPM = rf + (\beta * PRM) + Premio por liquidez + Premio Startup$$

Las fuentes utilizadas para dichos cálculos se encuentran disponibles en la tabla de supuestos de este Plan Financiero.

Flujo de Caja a 7 años:

La siguiente tabla muestra la evaluación del proyecto, donde se consideran 7 años de operación para la evaluación del plan del negocio propuesto.

TIR=	67,6%
VAN=	\$ 1.241.254.733
TASA DE DESCUENTO =	22,5%
TASA LIBRE DE RIESGO (rf)=	5,29%
BETA =	1,38
PRM =	7,4%
TASA LIQUIDEZ =	3,0%
TASA STARTUP =	4,0%
PAYBACK	4,19

Tabla 10 Flujo de Caja – Fuente Elaboración propia,2023

Flujo de Caja Perpetuo:

La siguiente tabla muestra la evaluación del proyecto considerando los flujos futuros de perpetuidad luego del periodo de 7 años :

TIR=	97,1%
VAN=	\$ 4.588.886.941
TASA DE DESCUENTO =	22,5%
TASA LIBRE DE RIESGO (rf)=	5,29%
BETA =	1,38
PRM =	7,4%
TASA LIQUIDEZ =	3,0%
TASA STARTUP =	4,0%
PAYBACK	4,19

Tabla 11 Flujo de Perpetuo - Fuente Elaboración propia,2023

7.7 Evaluación Punto de Equilibrio

La tabla siguiente presenta el punto de equilibrio necesario para asegurar la viabilidad financiera del negocio y permitir la toma de decisiones informadas que maximicen la rentabilidad.

En el caso del segmento B2C se asume una distribución de demanda del 60% en el Plan Pro y un 40% del Plan Premium y en el segmento B2B se calcula el punto de equilibrio independiente cada plan.

$$PE(Q) = \frac{\text{Costo Fijos Totales}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable}}$$

Tabla 12 Cálculo Punto de Equilibrio 1 - Fuente Elaboración propia, 2023

PUNTO EQUILIBRIO UNIDADES		Año 2	AÑO 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
B2C	PLAN PRO	694	999	892	933	894	858
B2C	PLAN PREMIUM	273	393	351	367	352	338
TOTAL UNIDADES B2C		967	1392	1243	1300	1247	1196

Tabla 13 Cálculo Punto de Equilibrio 2 - Fuente Elaboración propia, 2023

PUNTO EQUILIBRIO UNIDADES		Año 2	AÑO 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
B2B	HELPCARS ESTANDAR	6	9	8	9	9	8
B2B	HELPCARS PRO	5	7	6	6	6	6
B2B	HELPCARS PREMIUM	3	5	5	5	5	5

$$PE(\$) = \frac{\text{Costo Fijos Totales}}{Q * \% \text{participación}} + \text{costo variable}$$

Tabla 14 Cálculo Punto de Equilibrio 3 - Fuente Elaboración propia, 2023

PUNTO EQUILIBRIO \$		Año 2	AÑO 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7
B2C	PLAN PRO	\$ 234.864	\$ 127.277	\$ 59.133	\$ 46.387	\$ 38.070	\$ 35.636
B2C	PLAN PREMIUM	\$ 385.405	\$ 224.025	\$ 121.809	\$ 102.690	\$ 90.214	\$ 86.563
B2B	HELPCARS ESTANDAR	\$ -	\$ 52.207.386	\$ 48.673.386	\$ 21.254.955	\$ 21.254.955	\$ 10.627.477
B2B	HELPCARS PRO	\$ -	\$ 52.207.386	\$ 19.469.355	\$ 10.627.477	\$ 7.084.985	\$ 5.313.739
B2B	HELPCARS PREMIUM	\$ -	\$ 104.414.773	\$ 32.448.924	\$ 21.254.955	\$ 10.627.477	\$ 5.313.739

7.8 Valor Residual

El valor residual de los flujos futuros de perpetuidad para la empresa es de \$13.859.258.391, se consideró como tasa de crecimiento el PIB tendencial proyectado para los próximos años en Chile del 2,2% según el banco central, obteniéndose entonces el siguiente flujo de caja perpetuo:

AÑOS	T0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
FLUJO DE CAJA	\$ -94.220.521	\$ -188.296.133	\$ -119.314.482	\$ 12.809.651	\$ 340.125.069	\$ 739.296.886	\$ 1.614.430.962	\$ 2.753.137.611
Acumulado		\$ -282.516.655	\$ -401.831.137	\$ -389.021.485	\$ -48.896.416	\$ 690.400.470	\$ 2.304.831.432	\$ 5.057.993.044
VP Flujos Futuros Perpetuidad								\$ 13.859.258.391
PERPETUIDAD	\$ -94.220.521	\$ -188.296.133	\$ -119.314.482	\$ 12.809.651	\$ 340.125.069	\$ 739.296.886	\$ 1.614.430.962	\$ 16.612.396.002

Tabla 15 Valor Residual - Fuente Elaboración propia,2023

7.9 Indicadores

A continuación, se muestran algunos indicadores para la evaluación del plan presentado.

INDICADOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
MARGEN BRUTO	0%	-106%	34%	59%	67%	71%	73%
ROI	-100%	-70%	32%	291%	682%	1463%	2268%
EBITDA/VENTAS	0%	-205%	5%	48%	61%	66%	70%
MARGEN DE UTILIDAD (UTILIDAD/VENTAS)	0%	-208%	5%	50%	55%	57%	62%

Tabla 16 Indicadores Evaluación - Fuente Elaboración propia,2023

7.10 Capital de Trabajo

La tabla que se presenta a continuación detalla el capital de trabajo necesario para llevar a cabo las operaciones de HelpCars, este fue calculado mediante el método de déficit acumulado dando por resultado el monto de \$175.486.482.-

ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Ingresos	\$ -	\$ 64.395.269	\$ 282.018.901	\$ 834.966.338	\$ 1.669.109.895	\$ 3.337.007.016	\$ 5.057.520.328
Gastos/costos	\$ -56.172.000	\$ -196.519.402	\$ -269.209.249	\$ -436.709.614	\$ -657.156.968	\$ -1.126.240.286	\$ -1.527.273.917
Diferencia Ingresos - Gastos	\$ -56.172.000	\$ -132.124.133	\$ 12.809.651	\$ 398.256.724	\$ 1.011.952.927	\$ 2.210.766.730	\$ 3.530.246.411
Déficit Acumulado	\$ -56.172.000	\$ -188.296.133	\$ -175.486.482	\$ 222.770.242	\$ 1.234.723.169	\$ 3.445.489.899	\$ 6.975.736.309

Tabla 17 Capital de Trabajo - Fuente Elaboración propia,2023

7.11 Fuentes de Financiamiento

HelpCars será financiado según las siguientes fuentes debido a que se necesita cubrir un costo total de \$213.535.003 millones, de los cuales \$175.486.482 corresponde a capital de trabajo necesarios para la operación de los primeros 3 años y \$38.048.521 para la puesta en marcha de la empresa en T0, donde se considera la compra de activos fijos y gastos de iniciación de la empresa, los cuales se detallaran a continuación:

Financiamiento Capital Propio: Durante los tres primeros años se proporcionará un monto total \$85.414.001 millones, esto será proporcionado por los dueños donde cada uno entregará el 50% de la cantidad correspondiente, dando derecho al 70% de la propiedad de la empresa.

Financiamiento Externo: El monto restante evaluado en \$128.121.002 millones de pesos, será buscado mediante la inversión de terceros, los cuales tendrán derecho al 30% de la propiedad de la empresa al proporcionar el monto anteriormente señalado.

7.13 Análisis de Sensibilidad

Debido a que en el plan de negocio expuesto el segmento B2C representa sobre el 80% promedio de los ingresos proyectados se define como principal variable la tasa de conversión desde los usuarios a clientes de pagos, por lo tanto, se plantean los siguientes escenarios:

Análisis en base al % de conversión de usuarios a clientes de pago

		3	5	10	12	15
% Conversión a clientes de pago	TIR	32,9%	44,1%	67,6%	75,9%	88,0%
	VAN	\$ 229.517.566	\$ 518.585.328	\$ 1.241.254.733	\$ 1.530.322.495	\$ 1.963.924.138
	PAYBACK	6,05	5,10	4,19	4,02	3,8

Tabla 18 Análisis Sensibilidad 1 - Fuente Elaboración propia,2023

Por otro lado, se evalúa la variable precio considerando la disminución de su valor en un 30 y 50 por ciento, lo que deja como resultado los siguientes indicadores:

		-30%	-50%
Disminución precio de venta planes B2C	\$		
	TIR	47,2%	31,0%
	VAN	\$ 609.406.494	\$ 188.174.334
	PAYBACK	4,9	6,3

Tabla 19 Análisis Sensibilidad 2 - Fuente Elaboración propia,2023

VIII. Riesgos críticos

Se identifican los principales riesgos que puede enfrentar HelpCars al momento de ser lanzada al mercado:

Tasa de abandono de la aplicación: Los usuarios pueden desinstalar la aplicación si no la utilizan con frecuencia, lo que resulta en una pérdida de usuarios y, por lo tanto, una disminución de la base de usuarios de la aplicación. Esto afectará a la rentabilidad de la aplicación, ya que se verá disminuida la comunidad de personas de HelpCars que están en las calles en movimiento para alertar un delito. Esto puede ser indicativo por problemas de mala experiencia del usuario, falta del valor percibido o desconocimiento de propuesta de valor. Para mitigar esta tasa será clave retroalimentación de los usuarios para identificar y corregir los problemas que puedan estar causando el abandono.

Baja actividad de reportes de los usuarios en la aplicación: Si los usuarios de la aplicación no reportan con regularidad las situaciones que observan en su entorno asociado a los delitos automotrices, ni alertan a las personas cercanas de estos, se dificulta la recopilación de información relevante. Esto puede afectar la capacidad de la HelpCars para atraer clientes B2B y brindar un servicio eficaz de reportes. Los reportes generados por la aplicación son vitales para que los clientes B2B puedan utilizarlos para elaborar planes de mitigación y contribuir a su toma de decisiones frente a los delitos asociados como portonazos y encerronas.

Actualización de la Aplicación: Se debe asegurar que su actualización sea regular para mantenerse al día con las últimas amenazas de seguridad y vulnerabilidades. A su vez, velar por entregar una experiencia del usuario que garantice el resguardo de sus datos personales, como también ágil y de interfaz amigable.

Competencia: Si la aplicación no ofrece una propuesta única de valor o se queda atrás en términos de características y funcionalidades, puede perder competitividad y dificultar la retención de usuarios. Para poder diferenciarse de la competencia, se tiene que aplicar estrategias de conocimiento de marca, con esto comprender las necesidades y responder a ellas de manera única y efectiva. Esto debe ir acompañado de publicidad creativa, promoción en las ventas y relaciones públicas que permita atraer la atención de los usuarios.

Mal uso de la Aplicación: Las alertas falsas provocarán que el equipo de HelpCars movilicen recursos innecesarios y los entes de seguridad desperdicien su tiempo y esfuerzo en responder a una situación que no existe. Por otro lado, se genera desconfianza por parte de los usuarios y entes de seguridad, puede ser que duden en responder futuras alertas, incluso aquellas que son reales. Para mitigar esta situación se programarán códigos de inteligencia artificial cuando se presente y se bloquee al usuario que incurra en estas malas prácticas.

Utilización de la información almacenada: Los usuarios al utilizar la aplicación en su descarga deberán dar su consentimiento que la información será recopilada y se proporcionará acceso a entidades para que puedan generar planes que permitan mitigar los actos delictuales del ámbito automotriz. Es fundamental ser transparente sobre el manejo de la información de los usuarios para evitar posibles demandas de los usuarios o mal entendidos, por lo que HelpCars tendrá como referencia la ley de datos de la Unión Europea en conjunto con la Ley Chilena.

Baja en las ventas de planes de clientes de pago: Si se presenta una disminución en las ventas de los planes de pago, esto puede tener un impacto significativo en la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo del negocio. Para poder abordar este problema se tendría que revisar y mejorar la oferta de los planes, promoción y publicidad para atraer a los clientes. También se tendría que ver alternativa de reducción en los costos y gastos para contrarrestar esta baja.

Estrategia de Salida: En caso de presentar dificultades financieras y no se pueda mantener el negocio en el tiempo, se propone como alternativa vender los activos digitales de la empresa a un competidor cercano de HelpCars, por ejemplo, en ese caso podría ser SOFAFE o alguna empresa de tecnología interesada en la propiedad intelectual de HelpCars. También se podría dar acceso a los datos recolectados por la aplicación, información que puede ser utilizada para generar planes de mitigación de delitos. Esto sería utilizado para poder pagar a los acreedores, que aplicaría como alternativa en caso de no poder continuar con la operación por dificultades financieras o estratégicas. Es importante considerar que antes de tomar cada estrategia se realizará una valoración adecuada y asegurar que no se venda en un precio menor al real del mercado.

IX. Propuesta Inversionista

Para el despliegue de este plan de negocios se requiere una inversión inicial de \$213MM aproximados que considera un 60% del monto total proveniente desde inversionistas Ángeles lo que equivale a un monto total de \$128.121.002 millones de pesos en el primer año, lo que le proporcionara una participación del 30% de la empresa, detallado a continuación:

TOTAL A FINANCIAR	DUEÑOS		INVERSIONISTA
MONTO TOTAL	\$ 213.535.003	\$ 85.414.001	\$ 128.121.002
% APORTE		40%	60%
% PARTICIPACIÓN EMPRESA		70%	30%

Tabla 20 Propuesta Inversionista 1 - Fuente Elaboración propia,2023

Al invertir el dinero anteriormente señalado el o los inversionistas obtendrán el siguiente flujo de caja recuperando su inversión con un payback de 4.1 años, con una TIR del 43%.

AÑOS	T0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7
Flujo inversionista	\$ -128.121.002		\$	3.842.895	\$ 102.037.521	\$ 221.789.066	\$ 484.329.289	\$ 825.941.283

Tabla 21 Propuesta Inversionista 2 - Fuente Elaboración propia,2023

Además, es relevante señalar que el proyecto en general posee una TIR de 67,6%, con una VAN de \$ 1.241.254.733.-

X. Conclusiones

En conclusión, se puede observar que HelpCars tiene una oportunidad de negocio atractiva en la industria de la seguridad ciudadana, específicamente en la seguridad automotriz. La propuesta de este proyecto considera el desarrollo de un plan que propone entregar un valor un valor diferenciador y escalable que satisfaga la necesidad existente actualmente en este mercado. Esto se logrará a mediate su plataforma integrada que tiene el potencial de ser adoptada fácilmente por los clientes permitiendo así entregar múltiples servicios de seguridad automotriz que buscan mitigar, alertar, actuar y reaccionar, facilitando el intercambio de información y promoviendo la participación ciudadana y cooperación en temas de seguridad entre usuarios, clientes y entidades de seguridad. El equipo de gestión será clave para el desarrollo, y estará liderado por profesionales expertas en tecnología y gestión de negocios. La experiencia en el desarrollo e integración de proyectos de tecnología de la información asegurará una ejecución eficiente y efectiva de la solución tecnológica propuesta. Por otro lado, la experiencia en marketing y comunicaciones, se lograrán identificar y aprovechar oportunidades de mercado, así también, comunicar eficazmente los beneficios de Help Cars. Por lo tanto, con el objetivo de brindar un servicio de calidad, satisfacer las necesidades de los clientes y garantizar la rentabilidad del negocio. Se considera llevar a cabo el proyecto en diferentes fases: desarrollo, lanzamiento, conversión B2C, captura B2B, crecimiento e internacionalización, y postventa, en la que se establecerán estrategias y se implementarán acciones para atraer, convertir y mantener a los clientes.

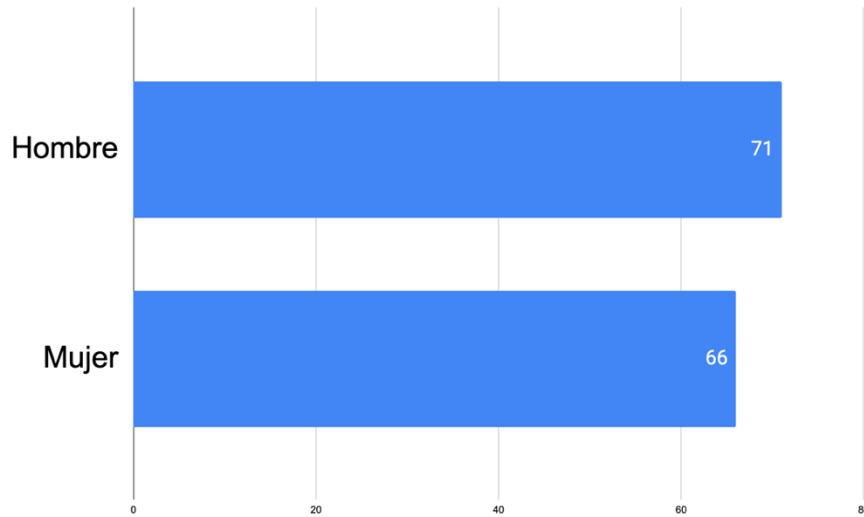
Por último, luego de la evaluación financiera del Plan de Negocios HelpCars, se obtienen los siguientes los resultados: el Valor Actual Neto (VAN) de MM\$1.241.254.733 y la Tasa Interna de Retorno (TIR) de un 67,6%, suponiendo una tasa de descuento del 22,5%, Además, se estima que el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial (Payback) será de aproximadamente 4,19 años. En resumen, la inversión en HelpCars demuestra una sólida proyección financiera y destacan las oportunidades de retorno de inversión para los participantes.

Anexos

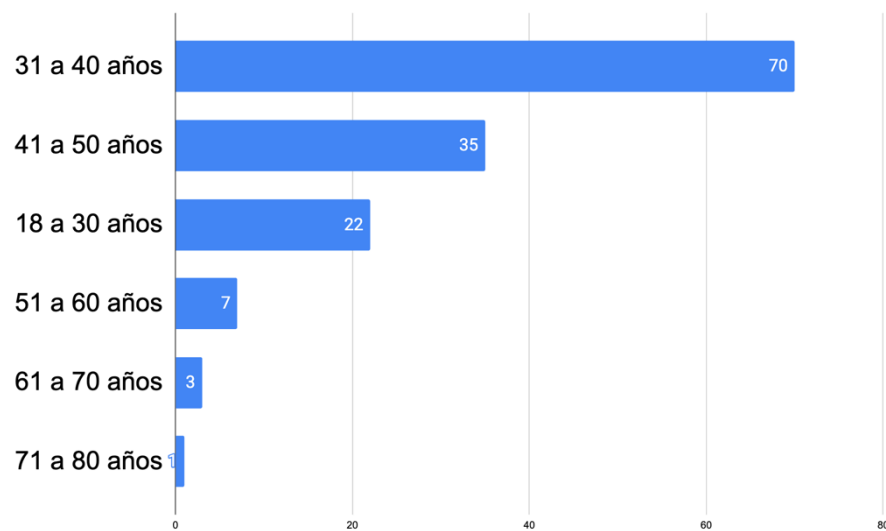
Anexo 1: Resultados Estudio De Mercado: Seguridad Ciudadana Automotriz

Muestra: 144 respuestas.

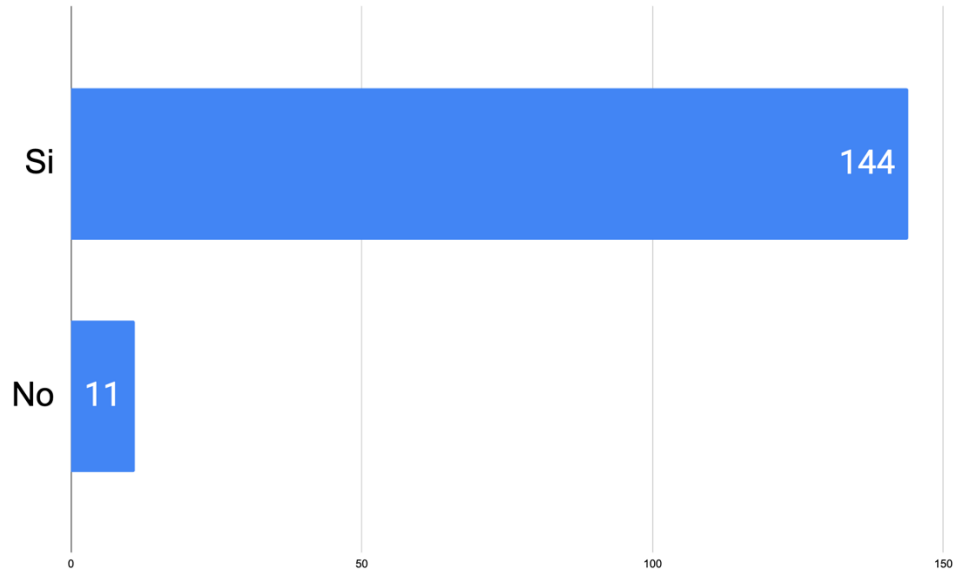
1. Genero



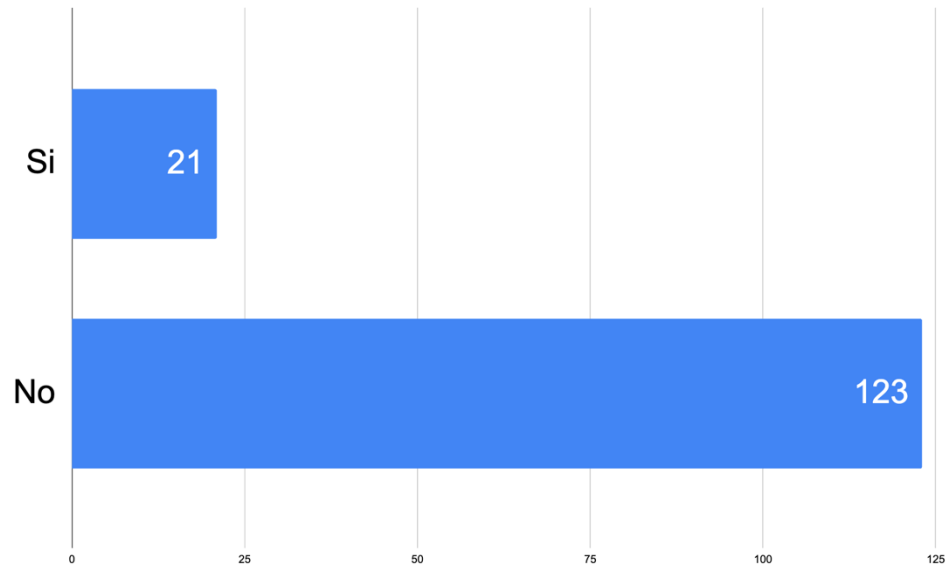
2. Rango de Edad



3. ¿Tienes o manejas un automóvil?



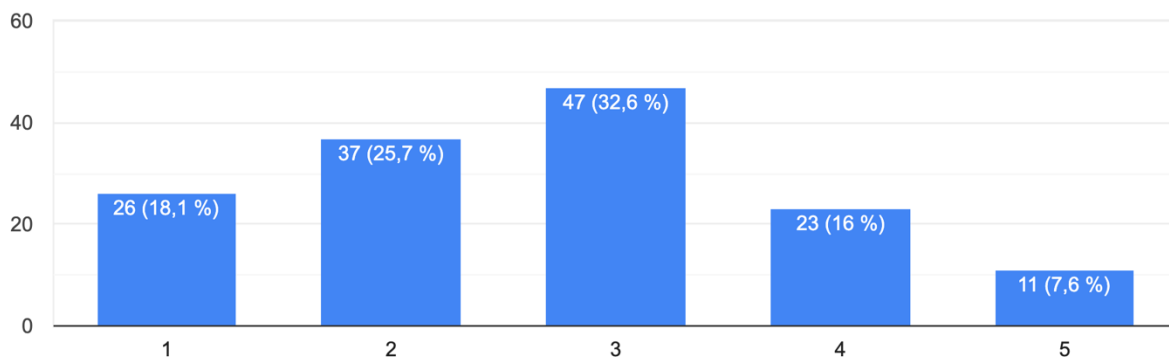
4. ¿Has vivido una situación de delito automotriz?



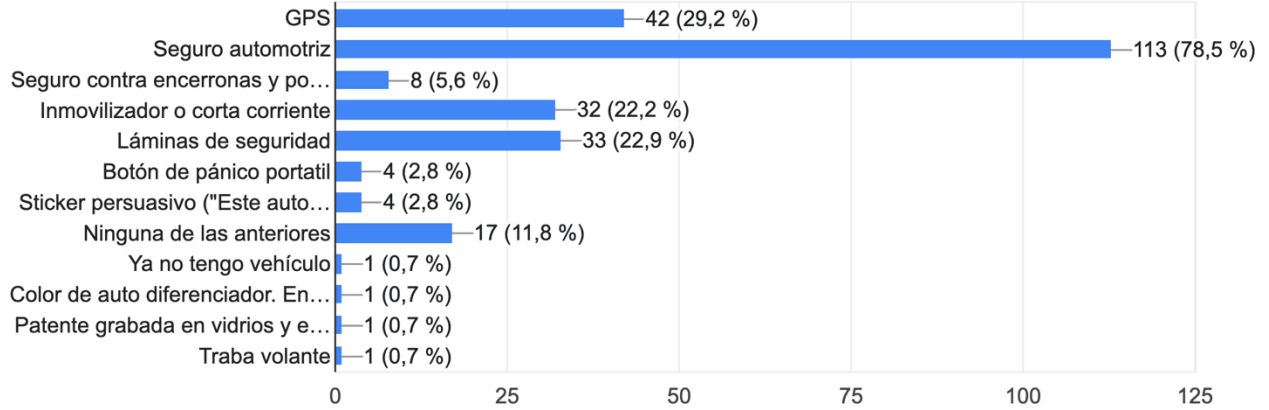
5. En base a 21 respuestas recibidas de la pregunta ¿Estarías dispuesto a entregarnos mayores antecedentes del suceso? En el momento del delito, ¿Cuáles de las siguientes acciones pudiste realizar?

- *Guardar mi celular, Esconder la llave, Nada, solo me baje rápido (3)*
- *Sacar mis cosas personales (cartera, billetera, documentos)*
- *Esconder la llave*
- *Guardar mi celular, Esconder la llave*
- *Camioneta robada desde mi casa sin violencia*
- *Nada*
- *Nada, solo me baje rápido (5)*
- *Me robaron en un centro comercial, no alcancé hacer nada*
- *Nada, solo me baje rápido*
- *No resultó el robo*
- *Acelerar y arrancar*
- *Robó de Camioneta Estacionada*
- *Nada no estaba en el auto*
- *Me bajé con mucha calma, para evitar un desenlace fatal*
- *Acelerar y arrancar*

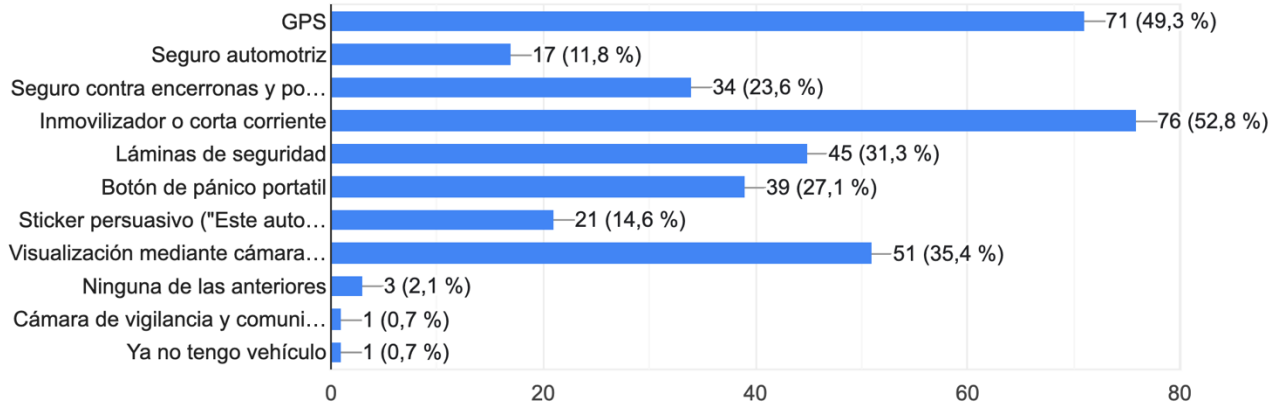
6.Cuál es tu nivel de conocimiento sobre qué hacer o que procedimiento seguir frente a encerronas o portonazos. Opción de 1 a 5



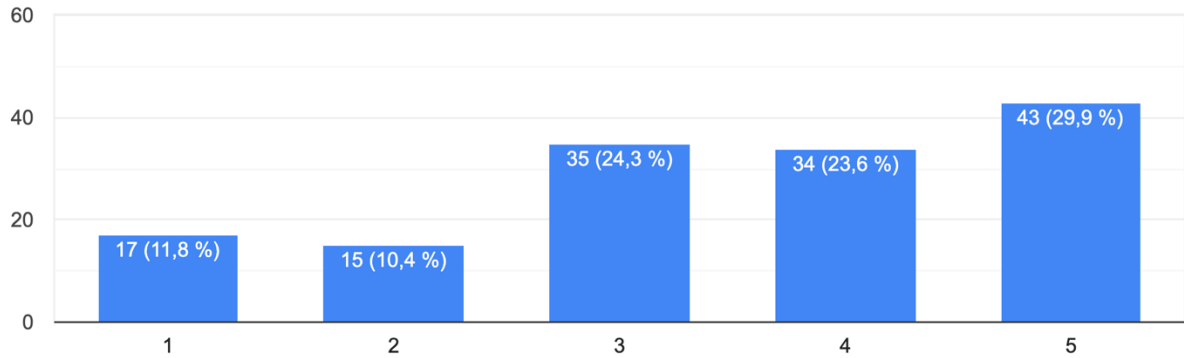
7. ¿Cuáles son las medidas de seguridad que posee tu vehículo actualmente?



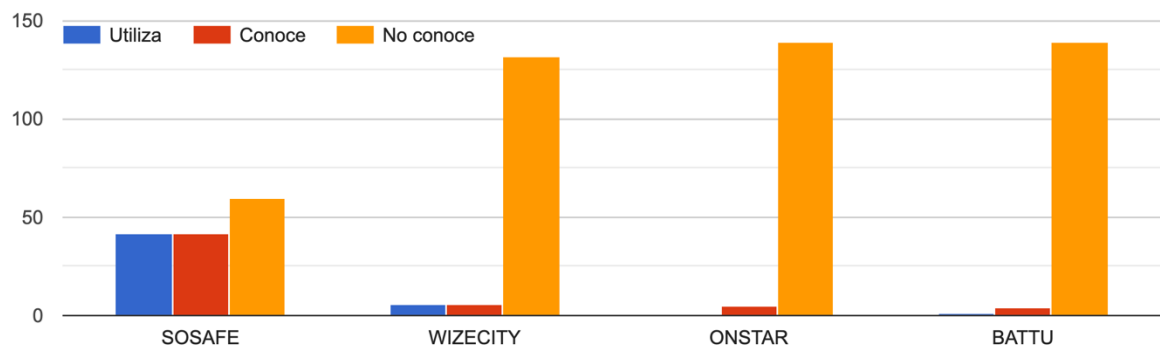
8. ¿Qué medidas extras de seguridad agregarías a tu vehículo?



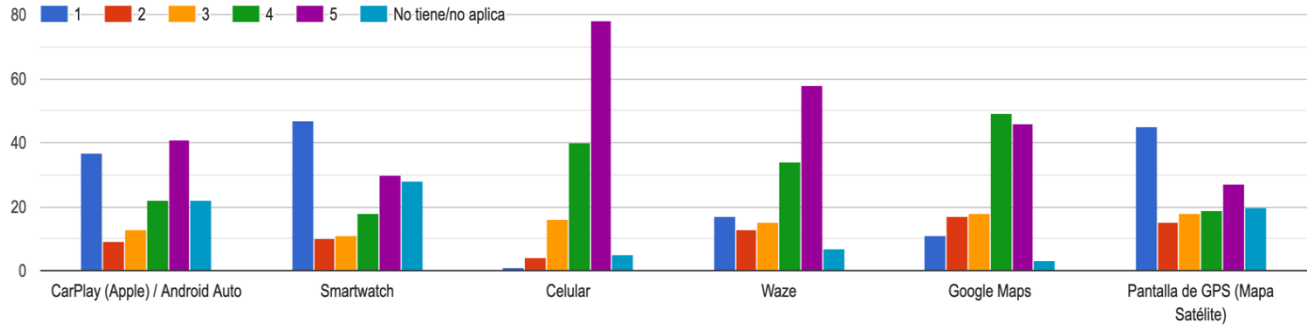
9. ¿Estaría dispuesto a contratar un seguro automotriz que considere todas estas medidas y herramientas de seguridad con un cargo adicional incluido en la prima mensual? Seleccione una opción del 1 al 5



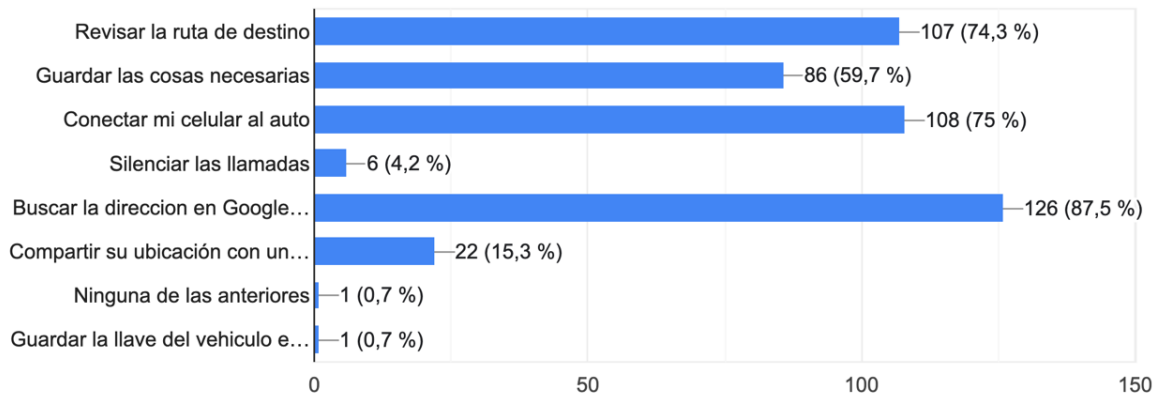
10. ¿Ha utilizado o conoces alguna de estas aplicaciones o servicios de seguridad? Selecciona una opción por columna.



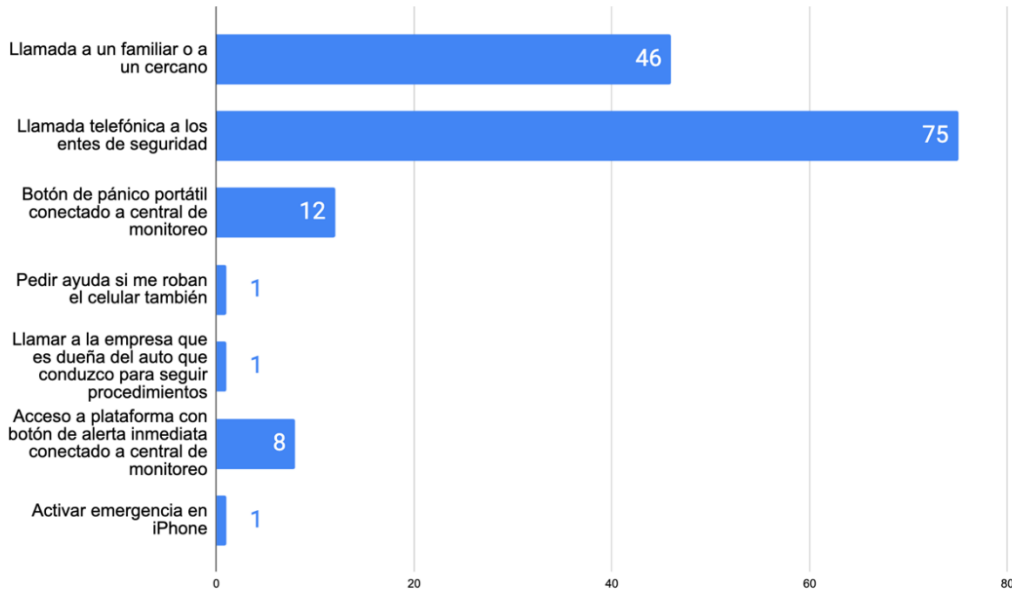
11. Indique el nivel de uso de cada dispositivo, seleccionando una opción del 1 al 5, siendo el 1 “muy poco” y 5 “mucho”



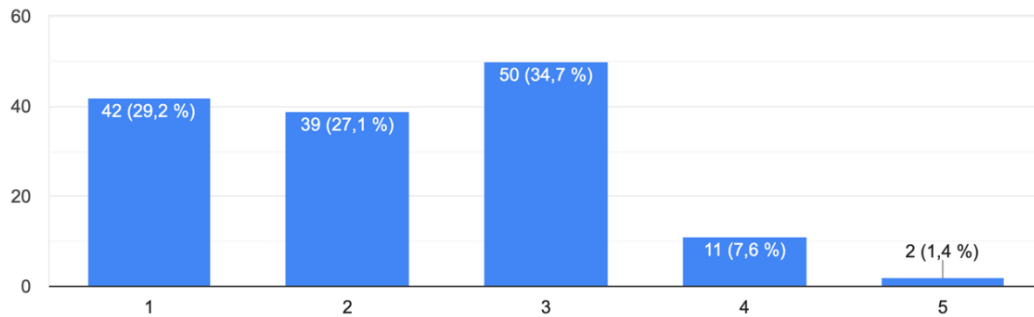
12. Seleccione las acciones que realiza antes de salir de casa cuando tiene que viajar en automóvil.



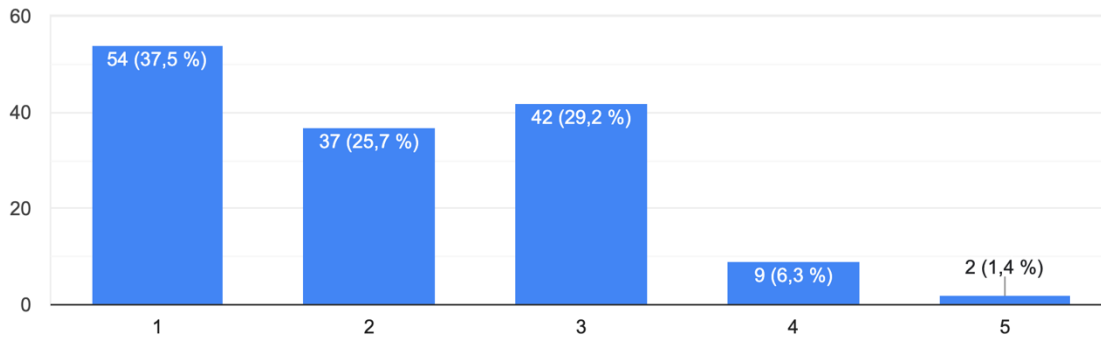
13. Frente al aumento de delitos de encerronas/portonazos, ¿Cuál es su sensación al salir de casa? Indíquenos el nivel de miedo/ inseguridad. Seleccione una opción de 1 a 5.



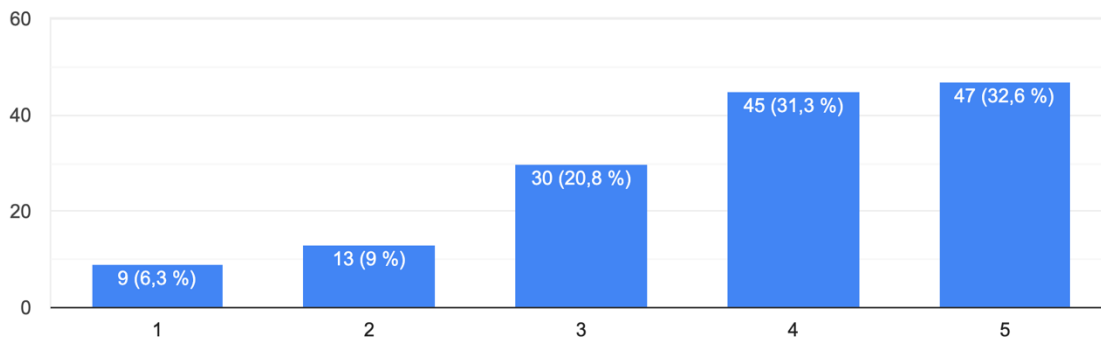
14. ¿Consideras que el contacto de los entes de seguridad es rápida? Seleccione una opción de 1 a 5 en base a su experiencia o percepción.



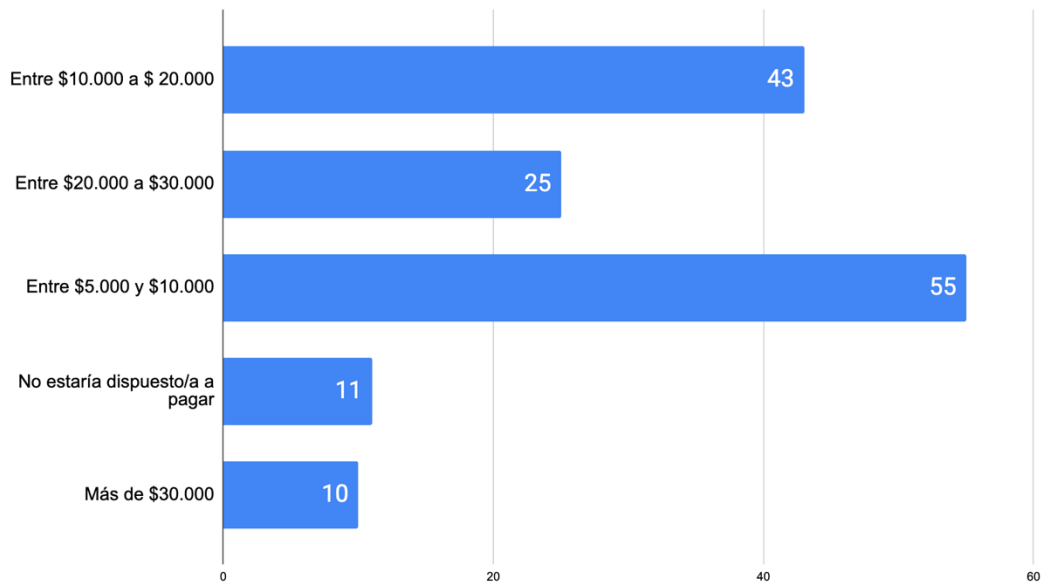
15. ¿Consideras que el actuar de los entes de seguridad/ autopistas es oportuna? Seleccione una opción de 1 a 5 en base a su experiencia o percepción.



16. Qué nivel de relevancia tiene para usted contratar un servicio de seguridad que le permita monitorear y gestionar los movimientos de su automóvil y en caso de un siniestro poder alertar a otros. Seleccione una opción de 1 a 5.



17. Cuanto estaría dispuesto a pagar mensualmente (extra a su seguro) por un servicio integral de seguridad automotriz que incluye GPS, inmovilizador en línea, botón de pánico, central de monitoreo y plataforma de gestión.



Anexo 2: Entrevistas

Preguntas Entrevistas Víctimas

1. ¿Cuéntenos cómo fueron los hechos? ¿Iba acompañado/a?
2. ¿Qué hace antes de salir de casa pensando que la/lo asaltar? ¿Qué medidas toma?
3. Luego del siniestro, ¿Qué fue lo primero que hizo? ¿Recibió apoyo de la gente?
4. ¿Cuándo sucedió el siniestro supo cómo reaccionar? ¿Sabía cómo proceder a que número llamar?
5. Tiene seguro, ¿Cómo fue el procedimiento para activarlo?
6. Luego del delito que medidas incorporo ahora ¿Qué modificaciones hizo al auto?
7. ¿Si tuviera acceso una herramienta que te entregará múltiples servicios de seguridad lo utilizarías? Te daría seguridad incorporándolo
8. ¿Estarías dispuesto a reportar un portonazo o encerrona que hayas presenciado, como también brindar ayuda?

Entrevista participante en la Industria de Seguridad Ciudadana.

Fecha: 08 de septiembre del 2022

Lugar: Google Meet

Cuestionario de Preguntas:

1. **¿Cuándo nace la organización?**
Nació en 2014 tras un asalto con la idea de mejorar la seguridad en nuestros barrios.
2. **¿Quiénes son sus clientes? ¿Que recibe el cliente?**
Actualmente tienen 1.5 MM de usuario y 70 instituciones tanto públicas como privadas, quienes son clientes, principalmente son municipalidades. El producto que se ofrece a cada cliente es configurable y se adapta a sus necesidades. Su pago es través de licenciamiento. Los usuarios son los vigilantes de la ciudad y son los que reportan la información de los acontecimientos en sus barrios.
3. **¿Quién es el usuario? ¿Cuántos usuarios tienen actualmente? ¿Cómo capturan su atención e incentivan el uso?**
Capturamos tres anillos principales el barrio, a la familia, núcleo cercano y los servicios, les avisa a todos simultaneo del suceso para que estén al tanto de la situación alertada.

4. **¿Como controlan el mal uso de la aplicación? ¿Falsas alarmas?**

Llevamos más de 8 años desde que nació esta idea, instituciones públicas y privadas que son parte de esta red. Sobre la marcha hemos desarrollado una serie de mecanismos automáticos que permiten detectar el mal uso, desde algoritmos que pueden ser fotos pornográficas o de alta sensibilidad se detiene su publicación. También las palabras que aluden a insultos, también se detiene su publicación, en algunos casos hasta bloquear la cuenta cuando hay mucha denuncia de mal uso. Además, también la misma comunidad de aplicación alerta cuando se está dando mal uso de la aplicación. De esta manera se ha logrado disciplinar a la comunidad para que le dé un buen uso a la aplicación y sea colaborativa.

5. **¿Como alertan a seguridad de ciudadana o carabineros u otros?**

Se cuenta con una plataforma intermediaria Call center, la cual toma los requerimientos y se hace la derivación incluso en zonas donde no son clientes, además hay comunas que no tienen teléfono de emergencia, pero se da prioridad, y pueden ver la radiografía de sus zonas.

6. **¿Como es el manejo de datos de los usuarios? ¿Es Confidencial?**

Si, se resguarda la información de la cuenta de cada usuario sus datos personales. Solo se informa a las instituciones los datos reportados por los usuarios de la aplicación.

7. **¿Cuál es la tasa de éxito al alertar delitos? ¿Esto contribuye a la prevención?**

¿Principales indicadores de medición del impacto que están generando en sus clientes? *La seguridad tiene tres partes: Prevención: comunidad prevenida por las alertas, conectamos la comunidad para que estén coordinados y comunicados, por ende, están más seguros. La organización mitiga la delincuencia, uso del logo de la empresa en comunidades que no tienen el servicio como mitigante. Reacción: los tiempos de respuestas son muy largos esperando la policía, por eso un reporte es seis veces más rápido que una llamada por teléfono. Te contactan inmediatamente y si hay archivos o evidencian derivan inmediatamente Persecución y/o análisis: toda la información queda georreferencia guardada y almacenada toda la información mediante mapas de calor y tendencias en base a lo que alertan los vecinos. Toda esta data es relevante ya que permite tomar mejores decisiones, al implementar puedes triplicar los reportes de alertas delictuales y de ellos la policía*

tiene más de un 60% de no denuncia, sin esa información no hay visibilidad, por ende, no se toman buenas decisiones.

8. Es un negocio rentable la seguridad ciudadana o su organización tiene más negocios. *Si, llevamos más de 8 años en este negocio y solo con dicha empresa, se está complementando con otros servicios y productos como cámaras autoinstalables que venden y pueden visualizarlo por la aplicación ya que están integradas, No hay cobro mensual hasta los 12 meses y posteriormente tiene un cobro de \$10.000 aprox.*

9. ¿Principales dificultades o problemáticas que se han visto enfrentados? ¿Cómo las han ido abordando?

La principal dificultad de cualquier innovación es la gestión del cambio es lo más difícil por parte de las personas involucradas, el cambio cultural es el mayor desafío de cualquier innovación que se quiera imponer. Nosotros realizamos charlas, Capacitación al personal municipal, Charlas a juntas vecinales de cómo se utiliza, porque existe...porque una aplicación más.

10. ¿Cómo ven su evolución de cara al futuro? El propósito se mantiene intacto y se vuelve más relevante por el tema de seguridad. Hacer más eficiente el uso de los recursos por ende es clave utilizar la tecnología, mejora la seguridad a través de la comunicación por este puente digital.

11. ¿Cómo se han enfrentado a la situación actual de seguridad cuales son las etapas de reinversión?

Hemos ido incorporando nuevas funcionalidades ondemand y con ello también se puede priorizar/jerarquizar las alertas de acuerdo con el nivel de impacto y optimizar los recursos para derivar a carabineros mediante el algoritmo de la aplicación.

Anexo 3: Datos Tendencias

El 2021 fue un año de recuperación para el mercado de los seguros de vehículos, considerando el fin de las cuarentenas, junto con el levantamiento de las restricciones a la movilidad impuestas a la población producto de la pandemia.

Gráfico Encuesta Nacional Urbana de Seguridad Ciudadana – 2021



Gráfico Robo Vehículo RM – Enero a Julio 2022



Destaca el comportamiento durante los meses de junio y julio. Como lo indica el gráfico, en estos meses se experimentó un quiebre en la tendencia (descenso de los casos), temporalidad que coincide con la implementación de los Planes Anen y Centuario.

La del Subsecretaría de Prevención del Delito, del Ministerio del Interior y Seguridad, tiene el “**Plan Operativo Especial de Carabineros Anti Encerronas**”, ⁹ iniciativa del Gobierno que busca reforzar con helicóptero, vehículos especiales, cámaras y drones las medidas

⁹<https://www.seguridadpublica.cl/noticia/gobierno-presenta-plan-para-combatir-encerronas-y-portonazos/>

de seguridad de los 11 puntos críticos que concentran el 60% de las encerronas en la Región Metropolitana, que irán cambiando, corresponden a aquellos sectores con altos índices de comisión de delitos violentos contra el parque vehicular, que han sido identificados por Carabineros de Chile.

Venta de Vehículos

Continuando con la misma línea tendencial registrada al cierre de 2021, estos resultados son consecuencia del aumento del uso del vehículo, medio de transporte que hoy entrega una movilidad segura y confortable a sus ocupantes, y que se ha convertido, a su vez, en un apoyo importante para mantener las operaciones y expansión de los emprendimientos, pequeñas empresas, pymes y microempresas, quienes utilizar estos medios de transporte como su principal herramienta de trabajo. En cuanto a las ventas desglosadas por segmentos de vehículos, los consumidores mantienen su preferencia por los SUV, segmento que registró la venta de 14.461 unidades nuevas durante enero, es decir, 51,1% más que en enero del año 2021. (Informe enero 2022 Asociación Nacional Automotriz de Chile (Anac).

Segmentos	Enero		
	2022	2021	%Var. Mes
Vehículo de Pasajeros	10.641	9.151	16,3%
SUV	14.461	9.569	51,1%
Camioneta	7.208	3.790	90,2%
Vehículo Comercial	4.971	2.474	100,9%
Total	37.281	24.984	49,2%

A modo de referencia, y para explicar la **versatilidad en el uso del automóvil, hoy son más de 205 mil personas a nivel nacional las que utilizan alguna de las plataformas digitales disponibles en el país como fuente principal de trabajo, constituyendo un 2,3% de la ocupación total**, según explicó el Instituto Nacional de Estadísticas (INE). Este tipo de empleos ha tenido un incremento sostenido desde que comenzó la pandemia. De hecho, durante el primer trimestre de 2020 se contabilizaban solo 90 mil trabajadores en

estas aplicaciones y actualmente hay más de 200 mil trabajadores, muchos de los cuales declaran utilizar el automóvil como su principal medio para desempeñar sus labores.

Segmentos	Julio			Acumulado Año		
	2021	2022	Var% Mes	2021	2022	Var% Acum
Vehículo de Pasajeros	12.301	9.103	-26,0%	66.387	66.027	-0,5%
SUV	15.859	17.122	8,0%	89.788	116.128	29,3%
Camioneta	6.524	8.427	29,2%	36.494	49.831	36,5%
Vehículo Comercial	3.542	3.654	3,2%	24.413	28.773	17,9%
Total	38.226	38.306	233,4%	217.082	260.759	20,1%

Permisos de Circulación tramitados en los últimos años: ¹⁰

Número de vehículos en circulación motorizados y no motorizados, según región. año 2021

Año	Total	Motorizados	No Motorizados
2017	5.190.704	5.079.718	110.986
2018	5.498.895	5.382.604	116.291
2019	5.718.409	5.599.733	118.676
2020	5.591.145	5.479.286	111.859
2021	6.102.351	5.980.693*	121.658

*Solo en la Región Metropolitana se tramitaron 2.244.793 permisos de circulación de vehículos no motorizados, corresponde al 37,5% a nivel nacional.

¹⁰ Instituto Nacional de Estadísticas, INE.

Anexo 4: Aseguradoras

- | | | |
|-----------------|--------------------|-----------------|
| 1. ASSURANT | 13. FID | 25. RENTA |
| 2. AVLA | 14. HDI | NACIONAL |
| 3. BCI | 15. HDI GARANTÍA Y | 26. SEGCHILE |
| 4. BNP | CRÉDITO | 27. SOLUNION |
| 5. CESCE | 16. HUELEN | 28. SOUTHBRIDGE |
| 6. CHILENA | GENERALES | 29. STARR |
| CONSOLIDADA | 17. LIBERTY | 30. SUAVAL |
| 7. CHUBB | 18. MAPFRE | 31. SURAMERICAN |
| GENERALES | 19. METLIFE | A G |
| 8. COFACE | GENERALES | 32. UNNIO |
| 9. CONSORCIO | 20. MUT DE | 33. ZENIT |
| NACIONAL | CARABINEROS | 34. ZURICH |
| 10. CONTEMPORA | 21. ORION | SANTANDER |
| 11. CONTINENTAL | 22. ORSAN | |
| 12. CRÉDITO | 23. PORVENIR | |
| CONTINENTAL | 24. REALE | |

Anexo 5: Detalle Modelo CANVAS

Para el desarrollo de la idea de negocios se destacan las siguientes actividades claves:

Propuesta de valor: Disponibilidad una plataforma multilateral que permita a los ciudadanos mitigar, alertar, actuar, reaccionar frente a un delito automotriz, y así prevenir a la comunidad de la situación que está ocurriendo en sus alrededores mediante el almacenamiento de la información se busca que entidades públicas o privadas puedan analizar e implementar medidas correctivas, de estos delitos así fomentar el sentido de comunidad entre los entes públicos y privados en colaboración con la ciudadanía.

Relación con los clientes

- **Usuarios:** Se busca contribuir a la disminución de la inseguridad de los ciudadanos que existe hoy frente a este tipo de delitos, al tener más antecedentes y ser alertados oportunamente todos podrán contribuir en la lucha contra la delincuencia potenciando así la organización de vecinos y su autocuidado, Se podrá resolver las dudas de los usuarios, sugerencias a través de las diferentes REDES SOCIALES (WhatsApp, Instagram) o correo electrónico. Además, obtener feedback para futuras mejoras del servicio o producto.
- **Clientes:** Una vez obtenidos los suficientes datos (Alertas ingresadas por los usuarios) se le proporcionara acceso liberado por un periodo determinado de tiempo a la información para que puedan conocer el producto y servicio. Además, se les permitirá adaptar la visualización de la plataforma según sus necesidades e indicadores claves. La herramienta permitirá alertar a personas y entes de seguridad trazando la ruta delictual en base a la información que la misma comunidad va proporcionando.

Flujo de ingresos: cobro anual que podrá ser adaptado según las necesidades de cada uno de los clientes basado en los tres productos descritos en la definición del producto. Cada contrato será analizado de forma individual y se fijará la tarifa según el nivel de adaptación que se necesite del dashboard base descrito en la definición del producto e información que deseen consultar. Además, los usuarios de HelpCars podrán contratar el servicio de pago que consta de la contratación de GPS, inmovilizador en línea, botón de pánico y sticker persuasivo todo integrado a la plataforma mediante un pago anual.

Segmento de clientes

- Usuarios de vehículos y Comunidad en general, generadores de la información mediante el levantamiento de las diferentes alertas ligadas a los delitos automotrices
- Instituciones públicas y privadas que requieren de información actualizada para persecución, análisis y la toma de decisiones respecto a la seguridad ciudadana frente a delitos automotriz.

Canales: La aplicación podrá ser descargada gratuitamente desde los APP Stores de los smartphones (Android – IOS) Mediante la masificación los entes públicos y privados que deseen acceder a los reportes con la información podrán contactarnos por nuestro sitio web, redes sociales y email. Esta será compatible con CarPlay, Android Auto y smartwatches.

Recursos clave: Dar a conocer la aplicación a la ciudadanía mediante campañas de marketing basada en testimonios, para así invitarlos a que utilicen la aplicación reportando los delitos de robo de vehículos, produciendo así la información que posteriormente será utilizada para generar los informes/reportes que serán proporcionados digitalmente en la plataforma HelpCars a los clientes para contribuir en la toma de decisiones en temas de seguridad.

Actividades clave: La principal actividad es generar la difusión y posterior descarga de la aplicación por la comunidad, una vez se realice esto es relevante el ingreso de los acontecimientos para ir nutriendo la base de datos y poder almacenar la información que

será proporcionada mediante el acceso a los clientes finales. A través del cobro que deberán pagarán los clientes para acceder información.

Soporte y monitoreo constante de la plataforma para evitar caídas masivas que eviten la indisponibilidad.

Implementación de inteligencia para evitar mal uso de los usuarios como también falsas alarmas.

Socios Claves:

- Proveedores de dispositivos: Establecer asociaciones con proveedores de dispositivos permitirá a HelpCars ofrecer a sus usuarios opciones de dispositivos de calidad para utilizar el servicio.
- Influencers o personas afectadas por delitos automotrices, testimonios de personas que han experimentado delitos automotrices y han utilizado los servicios de HelpCars puede ayudar a ampliar la visibilidad de la plataforma.
- Se establecerán relaciones directas con entidades públicas o privadas que utilicen los servicios de HelpCars permitirá acceder a la información generada por la plataforma de manera más eficiente y para incluir en sus planes de mitigación de estos delitos.
- Se realizarán alianzas estratégicas con entidades de emergencia, como Carabineros y la seguridad ciudadana, colaboraciones que permitirán a HelpCars facilitar una respuesta rápida y eficiente ante los reportes realizados a través de la aplicación. Además, trabajar en estrecha colaboración con estas entidades fortalecerá la confianza de los usuarios en la capacidad de HelpCars para brindar asistencia en casos de delitos automotrices.

Estructura de costes

- Costo de desarrollo y mantención de la plataforma.
- Publicidad y marketing
- Plataforma de atención a los clientes y usuarios (central de monitoreo)
- Capital humano (remuneraciones)
- Costo de infraestructura

Anexo 6: Plan Financiero

Referencias de los montos indicados en la estimación de costos y gastos de HelpCars.

Trámites legales de funcionamiento (Patente, Permisos, Seguros)

TRÁMITE	COSTO	PLAZO	LUGAR
Escritura pública y protocolización	Costo variable dependiendo del tipo de sociedad y honorarios asociados	No tiene plazo	Notaría
Inscripción registro Comercio del Conservador de Bienes Raíces	Valor Base de \$5.500 aumentado en 2% del capital (\$50.000 a \$70.000 aprox.)	60 días desde la fecha de la Escritura Pública	Conservador de Bienes Raíces respectiva comuna
Publicación Diario Oficial	1 UTM o cero para empresas cuyo capital es inferior a UF 5.000	60 días desde la fecha de la Escritura Pública	Diario Oficial
Trámites SII	Cero	Inicio de Actividades: Dentro de los 2 meses siguientes a aquél en que comiencen sus actividades	SII – Unidad correspondiente a su domicilio

Fuente: Servicio Impuesto Internos www.SII.cl

Escritura de constitución sociedad, de acuerdo con la información publicada en este sitio Comunidad Empresas, su valor es de \$40.000.

Legalización de la Constitución de Sociedad



Sigue estos tres pasos para legalizar este documento.

El paso siguiente a la **escritura de constitución de una sociedad** es legalizar el documento ante un notario, y así materializar la personalidad jurídica que se necesita para realizar los trámites relacionados con la creación de la **empresa**, obtención de Rut y la patente comercial.

Pasos a seguir

- 1 Para realizar la **legalización**, los **socios** deben ir a una **notaría** con su Cédula de Identidad y un borrador de la **Escritura de Constitución de Sociedad**.
- 2 Una vez que el notario revisa la escritura y es aprobada por los socios, se realiza la **firma notarial** y se hace entrega del documento original de la escritura y su extracto, el que se debe presentar en las oficinas del Conservador de Bienes Raíces.
- 3 Es recomendable solicitar a lo menos una copia de ambos documentos para cada uno de los **socios** y otra para archivo en la **empresa**. En todo caso, ante cualquier eventualidad, se pueden obtener más copias directamente en la notaría.

Costos

- La **legalización de constitución de la sociedad** tiene un costo mínimo de 40 mil pesos, dependiendo de la complejidad del documento, cláusulas, número de socios, capital inicial, número de copias y extractos.
- Si no se realizan modificaciones, el tiempo estimado para este trámite es de 2 horas, de lo contrario podría tomar 2 ó 3 días adicionales.

Inscripción de la marca de acuerdo con lo publicado en el Instituto Nacional de Propiedad Industrial <https://www.inapi.cl/> los valores van de 1 UTM a 2 UTM.

¿Cuál es el costo de una solicitud de marca comercial?



Los pagos de tasas o derechos en el caso de marcas nuevas en Chile están divididos en dos etapas: al inicio de la presentación de la solicitud y al final de la tramitación, es decir, una vez aceptadas a registro (en este último caso el solicitante dispone de 60 días para pagar y acreditar el pago de derechos finales).

El pago inicial es de 1 Unidad Tributaria Mensual (UTM) y el pago final asciende a 2 UTM por cada clase solicitada.

En consecuencia, el costo total de registrar una marca en Chile, por concepto de derechos o tasas, asciende a 3 UTM totales por cada clase solicitada.

Además, se debe considerar que actualmente es obligatorio, según la ley chilena, publicar un extracto de la solicitud en el Diario Oficial de Chile. El costo de esta publicación dependerá de la extensión de la descripción de los productos y/o servicios y deberá pagarse directamente al Diario Oficial.

Una vez notificada (por carta certificada al domicilio del solicitante o de su representante), la resolución que acepta a registro una marca, se debe efectuar y acreditar dentro de los 60 días hábiles siguientes, el pago final.

En el cuadro que sigue a continuación se detallan las tasas fijadas para el caso del registro de marcas nuevas en Chile.

Para la creación de empresa se pagará por la gestión de los tramites a la empresa asesormipyme (<https://asesormipyme.cl/>)

Crea cualquiera de estas tres empresas por solo \$100.000.-

Crea tu EIRL

Crea tu SPA

Crea tu SRL

\$100.000

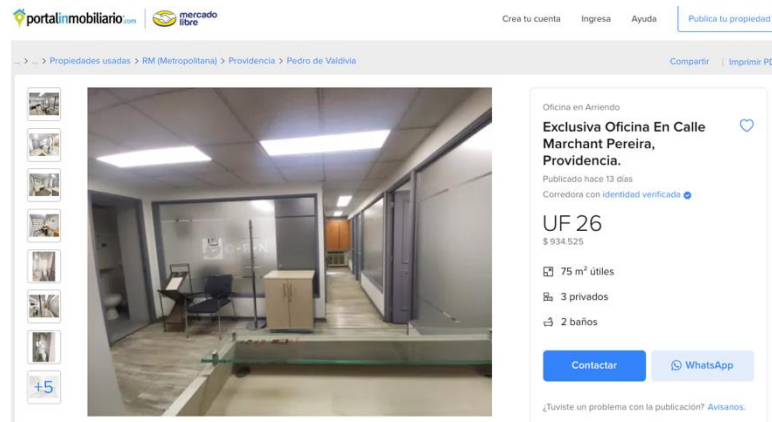
\$100.000

\$100.000

Crea tu EIRL, SpA, o SRL... Te dejamos emitiendo boletas y/o facturas electrónicas. Incluye: . Estatuto actualizado (tu empresa en un día). . Certificado de vigencia (tu empresa en un día). . Certificado de anotaciones (tu empresa en un día). . Inicio de Actividades en SII. . Obtención de E-Rut SII. . Obtención de Clave SII. . Verificación de actividades SII. . Instalación de certificado digital para emitir Facturas Electrónicas SII. . Capacitación para aprender a facturar.

Arriendo de oficina

Se estima el pago de arriendo de una oficina ubicada en la comuna de Providencia su valor es de 26UF que de acuerdo con la variación anual de la UF se considera un incremento anual del 3%. Además, se considera un costo fijo del pago del gasto común aproximado de \$125.000. Referencia Portal Inmobiliario (<https://www.portalinmobiliario.com/>).



Se realizará la compra de una Camioneta se toma como referencia la marca Changan (<https://www.changan.cl/>).



Respecto a la compra de los artículos tecnológicos se considera el valor de referencia PC, impresoras y celular de Falabella (www.Falabella.com)



LENOVO

Laptop Lenovo IdeaPad 5 82LN00F8US AMD Ryzen 7 5700U 8GB RAM 512GB SSD 15.6 Full...

Por Compuboutique

\$ 659.990 **-27%**

~~\$ 899.999~~



Llega mañana Envío gratis

XIAOMI

Celular Smartphone Xiaomi Redmi A1 32 GB

Por Falabella



\$ 84.990 **-39%**



HP

HP Multifuncional Smart Tank 750 Wi-Fi Bluetooth...

Por Zonaportatil

\$ 309.990

Inventario inicial

Láminas de seguridad se considera como referencia del mercado a la empresa Interfilm (<https://www.interfilm.cl/>).



TECHFILMS.
Window Films




Láminas de Seguridad 12 Mil Clear Certificadas

\$411.000 + IVA

Láminas de Seguridad **TechFilms**, fabricadas en poliéster ultra resistente y durables y han sido diseñadas para otorgar máxima protección en sus ventanas.

Cada lámina cuenta con el respaldo de amplios Datos de Ensayos, Test de Laboratorio y de Rendimientos, de Bureau Veritas / Cesmec Chile, lo que le permite a Ud. comprar y utilizar películas de seguridad **TechFilms** con 100% de confianza.

Homologada en los EE.UU

Garantía: 10 años

Presentación: Rollos de 1,52 x 30 Mts.

Color: Incoloras.

Grosor: 12 Mil (300 Micras).

Usos: Residencial, Comercial y Automóviles.

Certificado de Ensayos Bureau Veritas (Cesmec)

N° SCD-20591 [\[Ver Aquí\]](#)

GPS y Cortacorriente se consideran como referencia de precio en el mercado la empresa Fersotec (<https://www.fersontec.cl/>).



Gps Para Autos + Corta Corriente Tracker Modelo Tk103A

SKU 1261

Fuera de stock :(

Nuevo Rastreador GPS TRACKER TK103A Original Coban para localizar, monitorear y controlar tu vehículo en cualquier momento y lugar. El GPS es para Autos, camiones, maquinarias Pesada, etc. Es un GPS sin contratos y sin pagos mensuales 100% Prepago, podrás realizar el seguimiento en tiempo real y evitar robos gracias al corta corriente para detener el vehículo. App Gratuita "Tracker Home" para (Android & iPhone). Batería de respaldo; Alarmas. ¡Evita Robos!

\$ 29.990

Impuestos incluidos

-	1	+
-	1	+

AÑADIR AL CARRITO

COTIZAR

Capital Humano

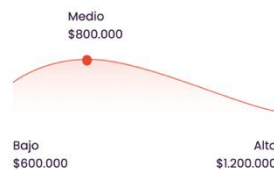
Para la estimación de los montos líquidos de sueldos del equipo humano de HelpCars se considera como referencia el sitio web Talent (<https://cl.talent.com/>) Adicional se considera un 24% por costo de pago de obligaciones legales.

¿Cuánto gana un Analista de datos en Chile?

\$800.000 / Mes

Basado en 225 salarios

El salario **analista de datos** promedio en Chile es de **\$9.600.000** al año o **\$4.923** por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de **\$7.200.000** al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta **\$14.400.000** al año.

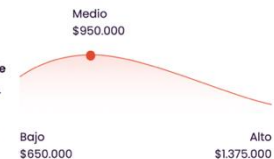


¿Cuánto gana un Diseñador ux ui en Chile?

\$950.000 / Mes

Basado en 30 salarios

El salario **diseñador ux ui** promedio en Chile es de **\$11.400.000** al año o **\$5.846** por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de **\$7.800.000** al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta **\$16.500.000** al año.

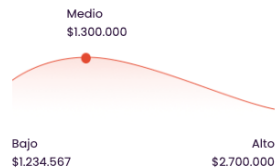


¿Cuánto gana un Desarrollador fullstack senior en Chile?

\$1.300.000 / Mes

Basado en 21 salarios

El salario **desarrollador fullstack senior** promedio en Chile es de **\$15.600.000** al año o **\$8.000** por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de **\$14.814.804** al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta **\$32.400.000** al año.

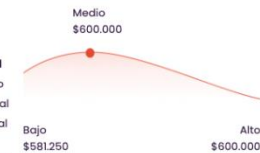


¿Cuánto gana un Instalador laminas de seguridad en Chile?

\$600.000 / Mes

Basado en 5 salarios

El salario **instalador laminas de seguridad** promedio en Chile es de **\$7.200.000** al año o **\$3.692** por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de **\$6.975.000** al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta **\$7.200.000** al año.



¿Cuánto gana un Asistente administrativa en Chile?

\$450.000 / Mes

Basado en 369 salarios

El salario **asistente administrativa** promedio en Chile es de **\$5.400.000** al año o **\$2.769** por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de **\$4.800.000** al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta **\$7.200.000** al año.

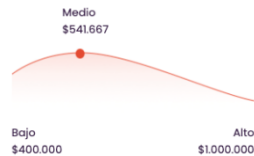


¿Cuánto gana un Ejecutiva de ventas en Chile?

\$541.667 / Mes

Basado en 325 salarios

El salario **ejecutiva de ventas** promedio en Chile es de **\$6.500.000** al año o **\$3.333** por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de **\$4.800.000** al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta **\$12.000.000** al año.



¿Cuánto gana un Desarrollador fullstack junior en Chile?

\$1.000.000 / Mes

Basado en 6 salarios

El salario **desarrollador fullstack junior** promedio en Chile es de **\$12.000.000** al año o **\$6.154** por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de **\$10.200.000** al año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta **\$12.000.000** al año.



Agencia de Digital

Se contratará los servicios de una agencia digital para la planificación del plan digital de HelpCars. Se consideran los siguientes valores como referencias.

Fuente <https://sobreideas.cl/planes-marketing-digital-chile/>

Planes de marketing digital chile

ORIENTADO PARA SITIOS WEB CORPORATIVOS O DE SERVICIOS

<h4 style="text-align: center; margin: 0;">START UP</h4> <p style="text-align: center; margin: 5px 0;">\$299.000 /mensual</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auditoría y diagnóstico inicial • Planificación estratégica • 4 horas de SEO mensual • 1 contenido en Blog para el posicionamiento • 1 banner slider para web • Mantención mensual de plugins y cms en casos requeridos • Actualización o modificaciones menores de contenido web • 1 Campaña de anuncios en Google ads • Hasta 3 grupos de anuncios por campaña • Monitoreo y optimización diario de anuncios • Pixel de Facebook • Diseño de 6 piezas gráficas (formato para feed y/o stories) para Facebook e Instagram • No incluye video viral • Hasta 1 Campaña de anuncios en Facebook ads • Informe de métricas y comportamiento mensual (Data estudio) • *Inversión publicitaria desde \$100.000 hasta \$300.000 	<h4 style="text-align: center; margin: 0; color: #3498db;">PYME</h4> <p style="text-align: center; margin: 5px 0;">\$599.000 /mensual</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auditoría y diagnóstico inicial • Planificación estratégica • 12 horas de SEO mensual • 4 contenidos en Blog para el posicionamiento • Hasta 3 banner slider para web • Mantención mensual de plugins y cms en casos requeridos • Actualización o modificaciones menores de contenido web • Hasta 3 Campaña de anuncios en Google ads • Hasta 2 grupos de anuncios por campaña • Monitoreo y optimización diario de anuncios • Pixel de Facebook • Diseño de 15 piezas gráficas (formato para feed y/o stories) para Facebook e Instagram • 2 Video Graphic Motion para story y/o reel (Máximo de 15 segundo) • Hasta 3 Campañas de anuncios en Facebook ads • Informe de métricas y comportamiento mensual (Data estudio) • *Inversión publicitaria desde \$300.000 hasta \$900.000 	<h4 style="text-align: center; margin: 0;">BUSINESS</h4> <p style="text-align: center; margin: 5px 0;">\$959.000 /mensual</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auditoría y diagnóstico inicial • Planificación estratégica • 20 horas de SEO mensual • 8 contenidos en Blog para el posicionamiento • Hasta 6 banner slider para web • Mantención mensual de plugins y cms en casos requeridos • Actualización o modificaciones medias de contenido web • Hasta 5 Campaña de anuncios en Google ads • Hasta 3 grupos de anuncios por campaña • Monitoreo y optimización diario de anuncios. • Pixel de Facebook • Diseño de 30 piezas gráficas (formato para feed y/o stories) para Facebook e Instagram • 5 Video Graphic Motion para story y/o reel (Máximo de 15 segundo) • Hasta 5 Campañas de anuncios en Facebook ads • Informe de métricas y comportamiento mensual (Data estudio) • *Inversión publicitaria desde \$500.000 hasta \$6.000.000
---	--	--

* Inversión publicitaria no incluida dentro del valor de planes mensuales.

– Valor de planes no incluyen iva.

– Algunos planes se contratan mínimo 3 meses.

– Actualizaciones y modificaciones mensuales a web, están sujetas a criterio de complejidad del trabajo a realizar. No incluye administración de productos en caso de web Ecommerce.

Bibliografía

- Alvino, C. (2021, abril 23). Estadísticas de la situación digital de Chile en el 2020-2021. Branch Agencia. <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-chile-en-el-2020-2021/>
- Associated Press. (2023, enero 6). Chile cierra 2022 con inflación de 12,8%, mayor en 30 años. San Diego Union-Tribune. <https://www.sandiegouniontribune.com/en-espanol/noticias/story/2023-01-06/chile-cierra-2022-con-inflacion-de-12-8-mayor-en-30-anos>
- Chile alcanzó el sobregiro ecológico del 2022. (2022, mayo 19). USS. <https://www.uss.cl/noticias/sobregiro-ecologico-chile/>
- Chile cierra 2022 con la mayor inflación desde 1991 tras un IPC en diciembre que se ubicó dentro de lo esperado por el mercado. (2023, enero). Wwww.df.cl. <http://www.df.cl/economia-y-politica/macro/chile-cierra-2022-con-la-mayor-inflacion-desde-1991-tras-un-ipc-en>
- Cientos de automóviles robados recuperados en una operación policial mundial contra el tráfico ilícito de vehículos. (s/f). Interpol.int. Recuperado febrero de 2023, de <https://www.interpol.int/es/Noticias-y-acontecimientos/Noticias/2022/Cientos-de-automoviles-robados-recuperados-en-una-operacion-policial-mundial-contra-el-traffic-ilicito-de-vehiculos>
- El Mercurio S. A., P. (2017, octubre 13). Las aplicaciones que permiten proteger tu auto o recuperarlo en caso de robo. Emol. <https://www.emol.com/noticias/Autos/2017/10/13/879081/Aplicaciones-moviles-Tecnologia-para-asegurar-tu-auto.html>
- El Mercurio S. A., P. (2022a, septiembre 13). Política Nacional contra el crimen organizado: Los avances del plan y las acciones frente a delitos asociados como “encerronas”.

Emol. <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2022/09/13/1072720/politica-nacional-crimen-organizado-encerronas.html>

- El Mercurio S. A., P. (2022b, octubre 17). Del miedo a la vulnerabilidad: El shock y el estrés que deja una encerrona en sus víctimas. Emol. <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2022/10/17/1075818/estres-producido-por-encerronas.html>
- ¿En qué consiste la Política de Inteligencia Artificial? (s/f). Project. Recuperado febrero de 2023, de <https://minciencia.gob.cl/areas-de-trabajo/inteligencia-artificial/politica-nacional-de-inteligencia-artificial/en-que-consiste/>
- Encuesta CEP N° 88, noviembre-diciembre 2022. (2023, abril 1). Cepchile.cl. <http://www.cepchile.cl/encuesta/encuesta-cep-n-88/>
- ¿Es un factor real la inmigración en el aumento de delitos en Chile? (2022, septiembre). Diari constitucional.cl. <https://www.diarioconstitucional.cl/reportajes/es-un-factor-real-la-inmigracion-en-el-aumento-de-delitos-en-chile/>
- ESTADÍSTICAS DELICTUALES. (s/f). Portal CEAD. Recuperado febrero de 2023, de <http://cead.spd.gov.cl/estadisticas-delictuales>
- Gobierno Regional Metropolitano de Santiago. (s/f). Gov.cl. Recuperado enero de 2023, de <https://www.subdere.gov.cl/divisi%C3%B3n-administrativa-de-chile/gobierno-regional-metropolitano-de-santiago>
- González, A. P. (2023). Decrecimiento e inflación: las proyecciones para la economía chilena en el 2023. Sputnik Mundo. <http://sputniknews.lat/20230113/decrecimiento-e-inflacion-las-proyecciones-para-la-economia-chilena-en-el-2023-1134606716.html>
- GSE - AIM Chile. (2022, marzo 2). AIM Chile. <https://aimchile.cl/gse-chile/>

- Importante evento de IAATI LatAm Branch e Interpol sobre robo de vehículos - Revista Innovación Seguridad. (s/f). Revista Innovación Seguridad. Recuperado febrero de 2023, de https://revistainnovacion.com/nota/11721/robo_de_vehiculos_importante_evento_de_e_iaati_latam_branch_e_interpol
- Innova, P. (2022, marzo 9). Nuevo reporte Genetec: La seguridad electrónica en Latinoamérica está adoptando nuevas tecnologías para adaptarse a las condiciones cambiantes. Portal Innova. <https://portalinnova.cl/nuevo-reporte-genetec-la-seguridad-electronica-en-latinoamerica-esta-adoptando-nuevas-tecnologias-para-adaptarse-a-las-condiciones-cambiantes/>
- InvestChile. (s/f). Ranking 2022: Chile lidera América Latina en competitividad global. Gob.Cl. Recuperado diciembre de 2022, de <http://blog.investchile.gob.cl/bloges/rankings-chile-lidera-america-latina-en-competitividad>
- Los avances tras el primer año de la llegada del 5G en Chile. (2022, diciembre 16). La Tercera. <https://www.latercera.com/laboratoriodecontenidos/noticia/los-avances-tras-el-primer-ano-de-la-llegada-del-5g-en-chile/S2EKR6FVNFFPNN2FLHQOFYW3CY/>
- Lucha contra la delincuencia relacionada con los vehículos. (s/f). Interpol.int. Recuperado febrero de 2023, de <https://www.interpol.int/es/Delitos/Delincuencia-relacionada-con-los-vehiculos/Lucha-contra-la-delincuencia-relacionada-con-los-vehiculos>
- Matriculaciones de vehículos nuevos. (s/f). Datosmacro.com. Recuperado enero de 2023, de <https://datosmacro.expansion.com/negocios/matriculaciones-vehiculos>

- Permiso de circulación. (s/f). www.ine.gob.cl. Recuperado diciembre de 2022, de <https://www.ine.gob.cl/estadisticas/economia/transporte-y-comunicaciones/permiso-de-circulacion>
- Plataforma SDT - Sociedad, Diseño y Tecnología. (s/f). Plataformasdt.Cl. Recuperado el 19 de abril de 2023, de <https://plataformasdt.cl/el-caso-de-sosafe-gestionando-la-seguridad-urbana-a-traves-de-una-plataforma/>
- Portonazo y Encerrona: Cómo Funcionan y Cómo Evitarlos. (2023, noviembre 1). Autofact.cl. <https://www.autofact.cl/blog/mi-auto/seguridad/evitar-ortonazo#:~:text=los%20autos%20robados%3F-%C2%BFQu%C3%A9%20es%20un%20ortonazo%3F,Intimidaci%C3%B3n%20y%20Fo%20la%20violencia>.
- Reyes, V. (2023, enero 16). Encuesta CCS: Más de 70% percibe a Chile como “inseguro”, con temor a movilizarse a pie y en vehículo. BioBioChile. <https://www.biobiochile.cl/noticias/nacional/chile/2023/01/16/encuesta-ccs-mas-de-70-percibe-a-chile-como-inseguro-con-temor-a-movilizarse-a-pie-y-en-vehiculo.shtml>
- Rosgaby Medina, K. (2022, julio 1). Estadísticas de la situación digital de Chile en el 2021-2022. Branch Agencia. <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-chile-en-el-2021-2022/>
- SpA, D. (s/f). Seguridad y Control de Flotas. Drivetech. Recuperado el 19 de abril de 2023, de https://drivetech.pro/?gclid=EAlaIqObChMlrlvMncis_AIVo-VcCh0YvwCjEAAyASAAEgLLhPD_BwE
- Super User. (s/f). Encerronas en Chile ¿Qué son y cómo evitarlas? Ceadechile.cl. Recuperado enero de 2023, de <https://www.ceadechile.cl/blog/287-encerronas-en-chile-que-son-y-como-evitarlas>

- (S/f). Fondonacionaldeseguridadpublica.cl. Recuperado enero de 2022, de <http://www.fondonacionaldeseguridadpublica.cl/media/2019/03/Patrullaje-Prev.pdf>
- Curva de adopción de la innovación —. (s/f). Emprende A Conciencia. Recuperado el 8 de mayo de 2023, de <https://www.emprendeaconciencia.com/curva-adopcion-innovacion>
- Plataforma multilateral —. (s/f). Emprende A Conciencia. Recuperado el 28 de abril de 2023, de <https://www.emprendeaconciencia.com/plataforma-multilateral>

Índice Ilustraciones

Ilustración 1 Flujo de Procesamiento - Fuente Elaboración Propia, 2023	9
Ilustración 2 Flujo de Clientes B2C - Fuente Elaboración Propia, 2023	11
Ilustración 3 Flujo de Clientes B2B - Fuente Elaboración Propia, 2023	12
Ilustración 4 Flujo Instalación Dispositivos - Fuente Elaboración Propia, 2023.....	12
Ilustración 5 Organigrama - Fuente Elaboración Propia,2023.....	18

Índice Tablas

Tabla 1 Desglose Dotación - Fuente Elaboración Propia,2023	16
Tabla 2 Supuestos Cálculos Financieros - Fuente Elaboración Propia,2023	22
Tabla 3 Estimación de Ingresos - Fuente Elaboración Propia,2023	23
Tabla 4 Plan Inversión Inicial - Fuente Elaboración propia,2023.....	24
Tabla 5 Costos Fijos - Fuente Elaboración propia,2023.....	25
Tabla 6 Gastos de Administración y Ventas - Fuente Elaboración propia,2023....	25
Tabla 7 Depreciación - Fuente Elaboración propia,2023	25
Tabla 8 Proyección de Estado de Resultados - Fuente Elaboración propia,2023.	26
Tabla 9 Proyección de Flujo de Caja - Fuente Elaboración propia,2023.....	26
Tabla 10 Flujo de Caja – Fuente Elaboración propia,2023	27
Tabla 11 Flujo de Perpetuo - Fuente Elaboración propia,2023	27
Tabla 12 Cálculo Punto de Equilibrio 1 - Fuente Elaboración propia,2023	28
Tabla 13 Cálculo Punto de Equilibrio 2 - Fuente Elaboración propia,2023	28
Tabla 14 Cálculo Punto de Equilibrio 3 - Fuente Elaboración propia,2023	28
Tabla 15 Valor Residual - Fuente Elaboración propia,2023	29
Tabla 16 Indicadores Evaluación - Fuente Elaboración propia,2023	29
Tabla 17 Capital de Trabajo - Fuente Elaboración propia,2023	29
Tabla 18 Análisis Sensibilidad 1 - Fuente Elaboración propia,2023	30
Tabla 19 Análisis Sensibilidad 2 - Fuente Elaboración propia,2023	30
Tabla 20 Propuesta Inversionista 1 - Fuente Elaboración propia,2023	33
Tabla 21 Propuesta Inversionista 2 - Fuente Elaboración propia,2023	33