

Gestión de la Innovación y Emprendimiento

Housetic: Plan de negocios

Alexis Angulo, Erik Regla

Universidad de Talca

9 de julio de 2016

Resúmen ejecutivo

- ▶ WakeUP! presenta una solución a regular problemas del sueño por medio de *fototerapia* sin necesidad de contar con un ambiente simulado.
- ▶ Proyecto rentable, pero arriesgado. Potencial mercado de 7.8 % de la población chilena.
- ▶ *Tiempo de retorno*: 3 años, 5.270.838 CLP
- ▶ VAN: 22.397.617 CLP
- ▶ TIR: 53 %

Descripción de la empresa

- ▶ Housetic
- ▶ Dos socios: Alexis Angulo y Erik Regla
- ▶ Nuestro producto: WakeUP!
- ▶ Permite la apertura de cortinas basada en información del ambiente, para así reducir o mitigar los problemas producidos por desordenes del ritmo del sueño.

Problema / Necesidad

- ▶ 60 % de la población chilena padece de problemas del sueño
- ▶ No es un asunto abordado típicamente, tiende a ser ignorado.
- ▶ Problema más común: *Síndrome de fase retrasada del sueño*
- ▶ *Fototerapia* artificial es utilizada como solución.

Clientes

- ▶ Personas con problemas del sueño, entre 25 a 52 años pertenecientes a los últimos 5 deciles socioeconómicos.
- ▶ Inmobiliarias y constructoras que deseen implementar nuestra solución en sus proyectos de construcción.

Mercado

Antecedentes:

- ▶ 65 % de los chilenos está interesado en domótica.
- ▶ De estos, 47 % manifiesta interés en abordar problemas de salud y bienestar. de construcción.
- ▶ 2.1 millones de chilenos como potenciales consumidores.

Segmentación:

- ▶ Venta directa
- ▶ Resellers

Análisis de competencia

Tres posibles competidores:

- ▶ *SIDCO*: Empresa chilena, 9 años de experiencia. Su visión apunta a generar soluciones eficientes energeticamente orientadas al despliegue masivo para proyectos de larga envergadura.
- ▶ *TAMED*: Compañía chilena dedicada a la implementación de soluciones en automatización para inmobiliarias y constructoras. Resellers de la tecnología *FIBARO* en Chile.
- ▶ *OZOM*: Autodefinido como “Una nueva tecnología de productos que permiten ser controlados a través de una aplicación”. Cuenta como reseller en Chile a Sodimac HomeCenter, Apuntan principalmente al sistema de sensado e interacción directa con objetos electrónicos.

Proveedores clave y riesgos

Proveedores clave

- ▶ Proveedores de productos plásticos
- ▶ Proveedores de componentes para electrónica y telecomunicación

Riesgos asociados

- ▶ Las ventas podrían no subir debido a una falla en la evaluación del plan de marketing.
- ▶ Problemas con la adquisición de materiales y herramientas desde el extranjero.
- ▶ Una falla en el diseño podría no ser atractivo al cliente lo cual mermaría nuestras ventas.

Participación del mercado y estimacion de ventas

Participación y estimaciones

- ▶ *Venta directa*: 20 % de mercado potencial, 420.000 personas, 100.000 unidades.
- ▶ *Resellers*: 50 % de mercado potencial, 200.000 unidades.

Fecha de inicio: Inmediatamente al mes siguiente de producir el primer lote.

Estrategia de ventas

Esperamos tener participación en:

- ▶ Ferías orientadas a domótica y tecnología del hogar
- ▶ Publicidad dirigida por medio de redes sociales
- ▶ Demostraciones en puntos estratégicos de venta

Estrategia de precios y actividades

Precios

- ▶ Precio inicial por unidad 47.000CLP para venta directa, 42.000CLP a reseller.
- ▶ Variable en función de las prestaciones

Actividades

- ▶ Realizar apariciones en ferias orientadas a construcción y inmobiliario. Esto para poder comenzar a marcar presencia y buscar potenciales socios y resellers.
- ▶ Iniciar campaña de publicidad dirigida mediante internet.
- ▶ Inicio de apariciones en ferias tecnológicas y de salud.

Producto: Descripción y funcionamiento

Descripción

- ▶ Adherido al muro, al lado de los rieles
- ▶ Presenta un hilo que ejecuta el arrastre
- ▶ Permite ser configurada mediante WiFi

Prestaciones

- ▶ Apertura basada en hora.
- ▶ Apertura basada en sensores.
- ▶ Apertura remota / manual.

Protección intelectual

Queremos patentar el mecanismo que interpreta la información del ambiente junto con su algoritmo de aprendizaje y conexión.

Esperamos que tenga vigencia bajo el territorio chileno y nos de el suficiente tiempo como para lanzar el segundo proyecto usando las utilidades obtenidas de este.

Producción

- ▶ El diseño de los circuitos automatizado
- ▶ El tiempo de construcción asistida: 1 hora.
- ▶ Producción diaria: 32 unidades, personal contratado
- ▶ Importación de componentes

Herramientas básicas

- ▶ 1 CNC
- ▶ 2 Impresoras 3D
- ▶ 5 Estaciones de soldado
- ▶ 6 Computadores de escritorio
- ▶ 6 USBasp

Las tecnologías a desarrollar

- ▶ Algoritmos evolutivos para la detección de ritmos de sueño.
- ▶ Diseño de circuetería y mecánica para el producto.
- ▶ Diseño visual del producto y “encasement”.

Gerencia y administración

- ▶ Actividades
- ▶ Gerente administrativo y operativo
- ▶ Personal contratado
- ▶ Asesorías legales

Fuente de financiamiento y motivos

- ▶ Por medio de préstamos bancarios, tasa de interés 5.6 %
- ▶ Plazo a 60 meses
- ▶ Monto inicial 36.500.000CLP
- ▶ Orientada a gastos operacionales, herramientas y sueldo de trabajadores.

Flujo de caja

ProyectoWake-up (CLP)						
año	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Ventas P1		35.280.000	44.100.000	63.504.000	41.277.600	38.808.000
Ventas a credito 30		57.420.000	63.162.000	70.626.600	67.181.400	63.162.000
Ventas a credito 60		52.200.000	65.250.000	64.206.000	61.074.000	57.420.000
Costos						
RRHH	-	22.907.000	22.330.000	22.330.000	22.330.000	22.330.000
Materias Primas	-	109.720.800	137.151.000	134.956.584	128.373.336	120.692.880
EBITDA		12.272.200	13.031.000	41.050.016	18.829.664	16.367.120
Depreciacion	-	990.000	990.000	990.000	990.000	990.000
Valor libro						3.150.000
Interes	-	2.039.374	1.674.696	1.289.595	1.289.595	882.928
UNAI		23.554.400	25.072.000	81.110.032	36.669.328	31.744.240
Impuesto(20%)	-	4.710.880	5.014.400	16.222.006	7.333.866	6.348.848
UNDI		18.843.520	20.057.600	64.888.026	29.335.462	38.093.088
Depreciacion		990.000	990.000	990.000	990.000	990.000
Valor libro						3.150.000
Inversion	-	15.000.000				
Amortizacion	-	6.512.122	6.876.801	7.261.902	7.668.568	8.098.008
Capital de trabajo	-	21.417.400				
Inversion						
Flujo Neto	-	36.417.400	8.610.518	14.170.799	22.656.894	34.135.080
VP	-	36.417.400	6.623.475	8.385.088	7.932.809	9.193.570
VAN(30%)		22.397.617				
TIR		53%				

Indicadores

- ▶ *VAN*: 22.397.617 CLP
- ▶ *TIR*: 53 %
- ▶ *EBITDA*:
 - ▶ *Año 1*: 12.720.200 CLP
 - ▶ *Año 2*: 13.031.000 CLP
 - ▶ *Año 3*: 41.050.016 CLP
 - ▶ *Año 4*: 18.869.664 CLP
 - ▶ *Año 5*: 16.367.120 CLP
- ▶ *Tiempo de retorno*: 3 años, 5.270.838 CLP

Costos variables

Periodo	1	2	3	4	5
Costos fijos	- 22.907.000	- 22.330.000	- 22.330.000	- 22.330.000	- 22.330.000
Costos variables	- 109.720.800	- 137.151.000	- 134.956.584	- 128.373.336	- 120.692.880

Figura: Costos fijos y variables

Punto de equilibrio

- ▶ *Ventas directas*: 47.400 CLP/unidad
- ▶ *VAN*: 653 CLP
- ▶ *TIR*: 31 %

Conclusiones y recomendaciones

- ▶ Proyecto rentable a partir del tercer año.
- ▶ Inseguridad respecto a la recepción por parte del mercado.
- ▶ Proyecto orientado a lanzar más productos por parte de la empresa.