

PLAN ESTRATÉGICO INTERNO - AKIYA HOUSE

Modelo de Crecimiento Autofinanciado (Bootstrapping)

Periodo: 2025-2030 (5 años) **Última Actualización:** Octubre 2025 **Propietario:** Socios Fundadores - Akiya House ---

RESUMEN EJECUTIVO

¿Qué Hacemos?

Facilitamos la inversión inmobiliaria en Japón para extranjeros, especializándonos en akiya (casas abandonadas). Ofrecemos servicios integrales: identificación, adquisición, renovación y gestión con modelo híbrido de alquiler que optimiza ingresos bajo la ley Minpaku.

Propuesta de Valor Única

Modelo Híbrido Inteligente: Combinación de alquiler a largo plazo (70%) y corto plazo (30%, máximo 180 días) que maximiza ROI mientras cumple regulaciones japonesas, optimizando ingresos mediante gestión estacional adaptativa.

Objetivos Estratégicos (5 Años - Escenario Base)

- Año 1:** 2 propiedades piloto, \$17K ingresos, validación del modelo, ajuste de gastos a \$10K/mes
 - Año 2:** 15 propiedades activas, \$282K ingresos, flujo de caja positivo mes 22-24
 - Año 3:** 40-50 propiedades, \$750K-940K ingresos, operaciones en 3-4 prefecturas
 - Año 4:** 60-80 propiedades, \$1.1M-1.5M ingresos, consolidación de procesos
 - Año 5:** 80-100+ propiedades, \$1.5M-2M+ ingresos, liderazgo de mercado
- Nota Crítica:** Capital inicial de \$360K requiere ajuste de gastos operativos a \$10K/mes (vs \$15K proyectado) para evitar déficit en Año 1. Escenario Acelerado requiere financiación adicional.

Métricas de Éxito Clave

- ROI por Propiedad:** 11-13% anual (modelo híbrido)
 - CAC:** <\$5,000 por cliente
 - LTV/CAC Ratio:** >3:1
 - Punto de Equilibrio:** Mes 10-12 del Año 2
-

VISIÓN, MISIÓN Y VALORES

Visión

"Ser la plataforma líder en Japón para inversión inmobiliaria extranjera, transformando akiya en activos rentables que generen retornos sostenibles del 11-13% anual con modelo híbrido optimizado."

Misión

"Simplificar la inversión inmobiliaria japonesa para extranjeros mediante servicios integrales, transparencia total y modelo de negocio comprobado."

Valores Operativos

1. **Eficiencia Extrema:** Maximizar valor con recursos mínimos 2. **Transparencia Radical:** Costos y riesgos comunicados claramente 3. **Sostenibilidad Financiera:** Cada propiedad debe ser rentable 4. **Innovación Regulatoria:** Convertir restricciones en ventajas 5. **Excelencia Operativa:** Procesos optimizados continuamente

MODELO FINANCIERO Y PROYECCIONES

Capital Inicial Requerido (Aportado por Socios Fundadores)

ANÁLISIS CRÍTICO DE CAPITAL: Escenario Original (INSUFICIENTE):

- **Total:** \$360,000
- **Resultado:** Déficit de -\$59,730 al final de Año 1
- **Conclusión:** Capital inicial es INSUFICIENTE para 2 propiedades piloto con gastos proyectados

Escenario Ajustado A (Reducción de Gastos - RECOMENDADO):

- **Total:** \$360,000 (sin cambios)
- **Ajuste:** Reducir gastos operativos de \$15K/mes a \$10K/mes
- **Gastos Año 1:** \$120,000 (vs \$180,000)
- **Flujo de caja neto:** -\$359,730
- **Capital remanente:** \$270 (ajustado)
- **Viabilidad:** VIABLE con disciplina extrema de gastos

Escenario Ajustado B (Capital Adicional):

- **Total:** \$420,000-\$440,000 (aporte adicional de \$60-80K)
- **Gastos:** \$180,000 (sin reducción)
- **Flujo de caja neto:** -\$419,730
- **Capital remanente:** \$270-\$20,270
- **Viabilidad:** VIABLE con capital adicional

Distribución Real del Capital (Escenario A - \$360K): Asignación de Fondos:

- **2 Propiedades Piloto:** \$257,000 (2 × \$128,500)
- **Gastos Operativos Año 1:** \$120,000 (12 meses × \$10K/mes)
- **Total Salidas Presupuestadas:** \$377,000

Fuentes de Financiamiento:

- **Capital inicial:** \$360,000
- **Ingresos operativos Año 1:** \$17,270
- **Total Fondos Disponibles:** \$377,270

Balance Final Año 1:

- **Capital remanente:** \$270 (extremadamente ajustado)

Desglose de Gastos Operativos (\$10K/mes):

- Salarios fundadores: \$6,000/mes (\$3K cada uno)
- Gestor de propiedades: \$2,500/mes (part-time)
- Marketing mínimo: \$500/mes
- Legal y seguros: \$500/mes
- Oficina/Coworking: \$500/mes

Fuente de Capital:

- **Socio A (CEO):** \$216,000 (60%)
- **Socio B (CTO):** \$144,000 (40%)
- **Adicional (si Escenario B):** \$60-80K (mantener ratio 60/40)

Nota Crítica: El plan requiere DISCIPLINA EXTREMA en gastos operativos. Salarios de fundadores deben ser mínimos (\$2-3K/mes cada uno) durante Año 1. Alternativa: generar ingresos complementarios

(consultorÃa, cursos) por \$5-7K/mes.

EconomÃa por Propiedad - Dos Modelos

MODELO A: COMPRA DE PROPIEDADES REMODELADAS

InversiÃ³n Inicial:

- Precio de compra: \$120,000
- Costos de transacciÃ³n: \$8,500
- **InversiÃ³n total:** \$128,500

Ingresos Anuales (Modelo HÃbrido):

- Alquiler largo plazo (185 dÃas): \$6,820
- Alquiler corto plazo (180 dÃas): \$12,000
- **Total anual:** \$18,820

Gastos Operativos Anuales:

- GestÃ³n de propiedad: \$1,500
- Seguros: \$500
- Mantenimiento: \$2,000
- Impuestos: \$1,200
- **Total gastos:** \$5,200

Rentabilidad:

- **Ingreso neto anual:** \$13,620
- **ROI anual:** 10.6%
- **Timeline:** 2-3 meses hasta primer ingreso

MODELO B: REMODELACIÃ“N PROPIA

InversiÃ³n Inicial:

- Precio de compra: \$35,000
- RenovaciÃ³n completa: \$85,000
- Costos de transacciÃ³n: \$8,500
- **InversiÃ³n total:** \$128,500

Ingresos Anuales (Modelo HÃbrido):

- Alquiler largo plazo (185 dÃas): \$8,100
- Alquiler corto plazo (180 dÃas): \$14,000
- **Total anual:** \$22,100

Gastos Operativos Anuales:

- GestÃ³n de propiedad: \$1,800
- Seguros: \$500
- Mantenimiento: \$1,500
- Impuestos: \$1,400
- **Total gastos:** \$5,200

Rentabilidad:

- **Ingreso neto anual:** \$16,900
- **ROI anual:** 13.1%
- **Timeline:** 12-20 meses hasta primer ingreso

Estrategia HÃbrida Recomendada

70% Modelo A + 30% Modelo B

- **ROI combinado:** 11.4% anual
- **Balance:** Flujo de caja rÃpido + mÃrgenes altos
- **Riesgo:** Diversificado

Proyecciones de Crecimiento (5 Años)

AÑO 1 (2025) - PROYECCIÓN REALISTA CON 2 PROPIEDADES PILOTO

Calendario de Adquisiciones Real:

- **Mes 3:** Adquisición de Propiedad Piloto #1
- **Mes 3-5:** Renovación de Propiedad #1 (3 meses)
- **Mes 6:** Propiedad #1 lista para alquiler (genera ingresos 7 meses: Jun-Dic)
- **Mes 5:** Adquisición de Propiedad Piloto #2
- **Mes 5-8:** Renovación de Propiedad #2 (3 meses)
- **Mes 9:** Propiedad #2 lista para alquiler (genera ingresos 4 meses: Sep-Dic)

Cálculo de Ingresos Reales Año 1: `` Propiedad #1: \$1,570/mes - 7 meses = \$10,990 Propiedad #2: \$1,570/mes - 4 meses = \$6,280 Total Ingresos Año 1: \$17,270 `

- **Propiedades al final del año:** 2 (1 Modelo A, 1 Modelo B)
- **Ingresos totales reales:** \$17,270
- **Gastos operativos:** \$120,000 (reducidos a \$10K/mes - Escenario A)
- **EBITDA:** -\$102,730 (pérdida operativa con gastos reducidos)
- **Margen:** Negativo (fase de validación)
- **Empleados:** 3 (2 fundadores + 1 gestor part-time)
- **Inversión en propiedades:** \$257,000 (2 - \$128,500)

Flujo de Caja Año 1 (Escenario A - Recomendado):

- **Capital inicial:** \$360,000
- **Ingresos operativos:** \$17,270
- **Gastos operativos:** -\$120,000 (reducidos a \$10K/mes)
- **Inversión en propiedades:** -\$257,000 (2 propiedades piloto: 2 - \$128,500)
- **Flujo de caja neto:** -\$359,730
- **Capital remanente al fin de Año 1:** \$270 (VIABLE con disciplina extrema)
- **Nota Crítica:** Plan VIABLE con reducción de gastos a \$10K/mes. Requiere disciplina extrema.

CONFIRMACIÓN DE VIABILIDAD: Con gastos reducidos a \$10K/mes, el capital inicial de \$360K ES SUFICIENTE:

- **Capital + Ingresos:** \$377,270
- **Gastos + Inversión:** \$377,000
- **Remanente:** \$270 Æ...

Punto de Equilibrio Real: Mes 10-12 del Año 2 (cuando 15+ propiedades generen ingresos completos)

AÑO 2 (2026) - PROYECCIÓN REALISTA CON CRECIMIENTO FINANCIADO

Escenario Base (Opción A - Crecimiento Orgánico):

- **Propiedades al final del año:** 15 (10 Modelo A, 5 Modelo B)
- **Ingresos totales:** \$282,000 (15 propiedades - \$18,800 promedio anual)
- **Gastos operativos:** \$240,000 (salarios aumentados, 5 empleados)
- **EBITDA:** \$42,000
- **Margen:** 15%
- **Empleados:** 5
- **Flujo de caja:** Positivo desde Mes 22-24

Escenario Acelerado (Opción B/D - Con Financiación):

- **Propiedades al final del año:** 25-30 (depende de financiación obtenida)
- **Ingresos totales:** \$470,000-\$564,000
- **Gastos operativos:** \$280,000 (incluye servicio de deuda si aplica)
- **EBITDA:** \$190,000-\$284,000
- **Margen:** 40-50%
- **Empleados:** 5-7
- **Nota:** Requiere financiación de \$1-2M adicionales

AÑO 3 (2027) - ESCALABILIDAD DESDE BASE DE 15 PROPIEDADES

Escenario Base (Desde Opción A):

- **Propiedades al final del año:** 40-50 (crecimiento desde 15)
- **Ingresos totales:** \$752,000-\$940,000
- **Gastos operativos:** \$376,000-\$470,000
- **EBITDA:** \$376,000-\$470,000

- **Margen:** 50%
- **Empleados:** 6-8
- Escenario Acelerado (Desde Opci3n B/D):**
 - **Propiedades al final del a3o:** 60-70 (crecimiento desde 25-30)
 - **Ingresos totales:** \$1,128,000-\$1,316,000
 - **Gastos operativos:** \$540,000-\$630,000
 - **EBITDA:** \$588,000-\$686,000
 - **Margen:** 52-55%
 - **Empleados:** 8-10

A3o 4 (2028)

- **Propiedades:** 80 (56 Modelo A, 24 Modelo B)
- **Ingresos totales:** \$1,600,000
- **Gastos operativos:** \$640,000
- **EBITDA:** \$960,000
- **Margen:** 60%
- **Empleados:** 12

A3o 5 (2029)

- **Propiedades:** 100+ (70 Modelo A, 30 Modelo B)
- **Ingresos totales:** \$2,000,000
- **Gastos operativos:** \$800,000
- **EBITDA:** \$1,200,000
- **Margen:** 60%
- **Empleados:** 15

Gesti3n de Flujo de Caja

M3tricas de Supervivencia:

- **Burn Rate Objetivo:** \$10,000/mes (Escenario A - Reducci3n obligatoria)
- **Burn Rate M3ximo:** \$15,000/mes (Escenario B - Con capital adicional)
- **Runway:** 36 meses con Escenario A (\$360K + \$17K ingresos / \$10K/mes)
- **Runway:** 24 meses con Escenario B (\$420K / \$15K/mes)
- **Punto de Equilibrio:** Mes 22-24 del A3o 2 (cuando 15+ propiedades generen ingresos completos)
- **Flujo de Caja Positivo:** Mes 22-24 del A3o 2 en adelante

Estrategias de Optimizaci3n:

1. **Cobros Adelantados:** 50% al inicio, 50% al cierre 2. **Pagos Diferidos:** Negociar 60-90 d3as con contratistas 3. **Reserva de Contingencia:** 6 meses de gastos operativos 4. **Reinversi3n:** 100% beneficios primeros 24 meses ---

3Y3 KPIs Y M3TRICAS DE RENDIMIENTO

KPIs Cr3ticos (Revisi3n Mensual)

Adquisici3n y Rentabilidad

KPI	F3rmula	Objetivo	Frecuencia	----- ----- ----- -----	CAC	Gastos
Mkt+Ventas /	Nuevos Clientes	<\$5,000	Mensual	LTV	Ingreso Promedio	3- Vida Cliente
>\$15,000	Trimestral	LTV/CAC	LTV / CAC	>3:1	Trimestral	MRR
Propiedades	3- Ingreso	Mensual	\$3K (A3o 1), \$23.5K (A3o 2)	Mensual		

Retenci3n y Satisfacci3n

KPI	F3rmula	Objetivo	Frecuencia	----- ----- ----- -----	Churn Rate	
Clientes Perdidos /	Total 3-	100	<5%	Mensual	NPS	% Promotores - % Detractores
						>50

Trimestral | | **Satisfacci3n** | Encuesta 1-10 | >8.5 | Trimestral |

Operaciones y Eficiencia

| KPI | F3rmula | Objetivo | Frecuencia | |----|-----|-----|-----| | **Margen Bruto** |
(Ingresos - COGS) / Ingresos 100 | >60% | Mensual | | **Tiempo Adquisici3n** | D3as desde lead hasta
cierre | <90 d3as | Por transacci3n | | **Tiempo Renovaci3n** | D3as desde inicio hasta fin | <120 d3as
| Por propiedad | | **Tasa de Ocupaci3n** | D3as Ocupados / D3as Totales 100 | >90% | Mensual |

Supervivencia

| KPI | F3rmula | Objetivo | Frecuencia | |----|-----|-----|-----| | **Burn Rate** |
(Efectivo Inicial - Final) / Meses | <\$10K/mes (Escenario A) | Semanal | | **Runway** | Efectivo
Disponible / Burn Rate | >12 meses | Semanal |

OKRs Trimestrales

Q1 2025: FUNDACI3N

- Objetivo:** Establecer operaciones base y primera propiedad piloto
- **KR1:** Completar estructura legal, Pacto de Socios y cuentas bancarias
 - **KR2:** Adquirir primera propiedad piloto
 - **KR3:** Iniciar renovaci3n con contratista seleccionado
 - **KR4:** Mantener burn rate <\$15K/mes

Q2 2025: PRIMERA MONETIZACI3N

- Objetivo:** Generar primeros ingresos y adquirir segunda propiedad
- **KR1:** Completar renovaci3n propiedad #1 y generar primer ingreso
 - **KR2:** Adquirir segunda propiedad piloto
 - **KR3:** Generar \$3K-5K en ingresos totales Q2
 - **KR4:** Alcanzar tasa de ocupaci3n >80% en propiedad #1

Q3 2025: VALIDACI3N DEL MODELO

- Objetivo:** Validar econom3a unitaria con 2 propiedades operativas
- **KR1:** Completar renovaci3n propiedad #2 y comenzar generaci3n de ingresos
 - **KR2:** Generar \$8K-12K en ingresos totales Q3
 - **KR3:** Validar ROI real >10% en al menos 1 propiedad
 - **KR4:** Documentar procesos replicables para escalamiento

Q4 2025: VALIDACI3N Y PREPARACI3N

- Objetivo:** Validar modelo con 2 propiedades piloto y preparar financiaci3n A3o 2
- **KR1:** Tener 2 propiedades piloto completamente operativas generando ingresos
 - **KR2:** Validar econom3a unitaria real con ROI >10% en propiedades piloto
 - **KR3:** Finalizar decisi3n de estrategia de financiaci3n (Opci3n A, B, C o D)
 - **KR4:** Documentar procesos escalables y pipeline de 10+ propiedades para A3o 2

5.2 ESTRATEGIA DE MERCADO Y COMPETENCIA

Mercado Objetivo

Segmento Primario: Inversores Extranjeros

- **Perfil:** Profesionales 35-55 a3os, ingresos >\$100K/a3o
- **Geograf3a:** Am3rica del Norte, Europa, Asia-Pac3fico
- **Motivaci3n:** Diversificaci3n, residencia, inversi3n
- **Tama3o:** 50,000 inversores potenciales/a3o

Segmento Secundario: Expatriados en Jap3n

- **Perfil:** Trabajadores extranjeros establecidos
- **Geografía:** Tokio, Osaka, Nagoya, Fukuoka
- **Motivación:** Residencia permanente, inversión local
- **Tamaño:** 20,000 expatriados potenciales/año

Nichos de Alta Rentabilidad

1. Akiya Suburbanas Post-1981 (40% de cartera)

- **Ventajas:** Sin riesgo sísmico, menor inversión
- **ROI:** 10-12% anual
- **Timeline:** 2-3 meses hasta ingreso
- **Cliente ideal:** Familias, inversores conservadores

2. Akiya Cerca de Estaciones (40% de cartera)

- **Ventajas:** Alto potencial de alquiler, apreciación
- **ROI:** 11-13% anual
- **Timeline:** 3-4 meses hasta ingreso
- **Cliente ideal:** Trabajadores, turistas

3. Kominka Premium (20% de cartera)

- **Ventajas:** Márgenes altos, nicho exclusivo
- **ROI:** 14-18% anual
- **Timeline:** 6-12 meses hasta ingreso
- **Cliente ideal:** Extranjeros adinerados, retiro

Análisis Competitivo

Competidores Directos:

1. **Akiya & Inaka:** Servicios integrales, enfoque rural 2. **Old Houses Japan:** Conserjería completa, compra remota 3. **Akiyaz:** Modelo de conserjería, nicho turístico

Nuestra Ventaja Competitiva:

1. **Modelo Híbrido Optimizado:** Sistema propietario de gestión estacional que maximiza ocupación y cumple regulaciones 2. **Expertise Regulatorio:** Conocimiento profundo de ley Minpaku y zonas económicas especiales 3. **Red de Contratistas Verificados:** Proveedores confiables con historial comprobado y precios negociados 4. **Plataforma Tecnológica:** Dashboard en tiempo real para monitoreo y optimización de ocupación 5. **Validación Financiera Rigurosa:** Cada propiedad debe pasar análisis de ROI antes de adquisición 6. **Transparencia Total:** Costos reales y riesgos comunicados claramente a clientes desde el inicio

Estrategia de Diferenciación

Posicionamiento:

"La plataforma especializada en inversión inmobiliaria japonesa que combina gestión híbrida optimizada, transparencia financiera total y cumplimiento regulatorio garantizado para generar ROI sostenible del 11-13% anual."

Ventajas Defendibles:

1. **Sistema de Optimización Minpaku:** Algoritmo propietario 2. **Red de Partnerships:** Gobiernos prefecturales, asociaciones 3. **Base de Datos:** Propiedades pre-evaluadas y validadas 4. **Procesos Documentados:** Replicables y eficientes ---

€ HOJA DE RUTA DE EJECUCIÓN

FASE 1: FUNDACIÓN Y VALIDACIÓN (Meses 1-12 - Todo el Año 1)

Objetivo:

Validar modelo de negocio con 2 propiedades piloto, generar \$17K ingresos reales, y establecer procesos escalables para crecimiento en AÃ±o 2 con gastos operativos ajustados a \$10K/mes.

Mes 1-2: Establecimiento

Semana 1-2:

- Estructura legal y contable completa
- Firma de Pacto de Socios
- Apertura de cuentas bancarias
- ContrataciÃ³n de asesor legal japonÃ©s

Semana 3-4:

- Desarrollo de procesos operativos bÃ¡sicos
- CreaciÃ³n de base de datos de contratistas
- Establecimiento de sistema de gestiÃ³n
- IdentificaciÃ³n de 10-15 akiya candidatas

Semana 5-8:

- EvaluaciÃ³n detallada de propiedades
- Due diligence de 3 finalistas
- SelecciÃ³n de propiedad piloto
- Inicio de negociaciÃ³n

Mes 3-4: AdquisiciÃ³n y RenovaciÃ³n

Semana 9-12:

- Cierre de adquisiciÃ³n de piloto
- ContrataciÃ³n de contratistas
- Inicio de renovaciÃ³n
- Desarrollo de sistema de monitoreo

Semana 13-16:

- SupervisiÃ³n de renovaciÃ³n
- Desarrollo de marketing digital
- CreaciÃ³n de website y plataforma
- Establecimiento de procesos de gestiÃ³n

Mes 5-6: MonetizaciÃ³n

Semana 17-20:

- Completar renovaciÃ³n
- FotografÃa profesional y listado
- Inicio de campaÃ±a de alquiler
- ImplementaciÃ³n modelo hÃbrido

Semana 21-24:

- Primer ingreso por alquiler
- AnÃlisis de KPIs reales vs proyectados
- OptimizaciÃ³n de procesos
- PreparaciÃ³n para escalamiento

Hitos de Ãxito Fase 1 (AÃ±o 1 Completo):

- â€¢ 2 propiedades piloto adquiridas y renovadas
- â€¢ Ingresos totales: \$17,270 (2 propiedades operando parcialmente)
- â€¢ Gastos operativos reducidos a \$10K/mes (\$120K/aÃ±o)
- â€¢ NPS >30 con primeros clientes
- â€¢ Procesos documentados y optimizados
- â€¢ Pipeline de 10+ propiedades evaluadas para AÃ±o 2
- â€¢ DecisiÃ³n sobre funding gap (Mes 3): OpciÃ³n A, B, C o D
- â€¢ Capital remanente: ~\$270 (ajustado con disciplina extrema)

FASE 2: OPTIMIZACIÃ“N Y CRECIMIENTO (AÃ±o 2 - Meses 13-24)

Objetivo:

Alcanzar 15 propiedades activas y flujo de caja positivo sostenido mediante financiaci3n definida en Mes 3.

Mes 13-15: An3lisis y Financiaci3n

Acciones Clave:

- Analizar rendimiento completo de 2 propiedades piloto
- Validar econom3a unitaria real vs proyectada
- Implementar decisi3n de funding gap (Opci3n A/B/C/D)
- Si Opci3n B/D: Solicitar financiaci3n bancaria
- Si Opci3n C: Confirmar aporte adicional de socios
- Documentar procesos validados y lecciones aprendidas

Adquisiciones:

- 0-2 propiedades (depende de opci3n de financiaci3n)
- Enfoque en replicar 3xito de piloto

Mes 16-18: Escalamiento Inicial

Acciones Clave:

- Contratar primer empleado (Gestor de Propiedades)
- Desarrollar dashboard de KPIs en tiempo real
- Implementar sistema de reservas inteligente
- Establecer partnerships con gobiernos locales

Adquisiciones:

- 3-5 propiedades adicionales (70% A, 30% B)
- Expansi3n a segunda prefectura si capital disponible
- Optimizaci3n de canales de marketing

Mes 19-24: Consolidaci3n

Acciones Clave:

- Alcanzar 15 propiedades activas
- Optimizar gesti3n de cartera
- Automatizar procesos operativos
- Preparar expansi3n a A3o 3

Adquisiciones:

- 5-8 propiedades adicionales
- Diversificar tipos de propiedad
- Establecer presencia en 2-3 prefecturas

Hitos de 3xito Fase 2 (Final de A3o 2):

Escenario Base (Opci3n A - Crecimiento Org3nico):

- 15 propiedades activas generando ingresos completos
- \$23.5K MRR sostenido (15 3- \$1,570/mes)
- Flujo de caja positivo mensual alcanzado
- LTV/CAC >3:1 validado
- Procesos completamente documentados y replicables
- Operaciones en 2-3 prefecturas
- Equipo de 5 personas operando eficientemente

Escenario Acelerado (Opci3n B/D - Con Financiaci3n): Si en Mes 3 se decide seguir Opci3n B (financiaci3n bancaria) o D (modelo h3brido), la hoja de ruta se modifica: **Mes 13-15: Obtenci3n de Financiaci3n**

- Solicitar l3nea de cr3dito bancaria (\$500K-1M) o confirmar aporte adicional de socios
- Acelerar pipeline de propiedades a 15-20 candidatas evaluadas
- Contratar 2 gestores de propiedades adicionales (total: 4)
- Establecer procesos de adquisici3n acelerada

Mes 16-18: Expansi3n Acelerada

- Adquirir 8-10 propiedades adicionales (total: 10-12)
- Implementar sistema de gesti3n para m3ltiples propiedades simult3neas
- Expandir a 3 prefecturas
- Desarrollar partnerships con bancos locales

Mes 19-24: Consolidaci3n Acelerada

- Adquirir 13-18 propiedades adicionales (total: 25-30)

- Alcanzar \$39K-47K MRR (25-30 Ñ- \$1,570/mes)
- Generar \$470K-564K ingresos anuales
- Equipo de 5-7 personas
- Flujo de caja positivo (después de servicio de deuda)

Hitos Escenario Acelerado:

-   ... 25-30 propiedades activas
-   ... \$39K-47K MRR
-   ... \$470K-564K ingresos anuales
-   ... Operaciones en 3-4 prefecturas
-   ... 5-7 empleados
-   ... Servicio de deuda manejable (<30% de ingresos)

FASE 3: ESCALABILIDAD CONTROLADA (Año 3 - Meses 25-36)

Objetivo:

Crece de 15 a 40-50 propiedades (Escenario Base) o 60-70 propiedades (Escenario Acelerado) manteniendo rentabilidad y calidad del servicio.

H1 (Año 3): Expansión Acelerada

Q1 2027: Expansión Incremental Acciones:

- Adquirir 10-12 propiedades adicionales (total: 25-27)
- Expandir a tercera y cuarta prefectura
- Desarrollar servicios complementarios (consultor a)
- Implementar programa de referidos estructurado

Equipo:

- Contratar Head of Operations
- Contratar 2 gestores de propiedades adicionales
- Total equipo: 8 personas

Q2 2027: Automatización Avanzada Acciones:

- Automatizar 70% de procesos operativos
- Desarrollar algoritmo de optimización Minpaku con IA
- Implementar análisis predictivo de propiedades
- Establecer métricas de calidad y SLAs

Adquisiciones:

- 8-10 propiedades adicionales (total: 35-37)
- Enfoque en zonas económicas especiales

H2 (Año 3): Consolidación y Diversificación

Q3 2027: Diversificación de Servicios Acciones:

- Lanzar servicios de consultor a premium (\$500-1,000/sesión)
- Desarrollar cursos online sobre inversión en akiya
- Establecer afiliaciones con servicios complementarios
- Optimizar estructura de costos y margen EBITDA

Adquisiciones:

- 10-12 propiedades adicionales (total: 47-49)
- Explorar nichos de kominka premium

Q4 2027: Consolidación Regional Acciones:

- Alcanzar 60 propiedades activas
- Generar \$1.2M ingresos anuales
- Establecer procesos para expansión a nuevas regiones
- Preparar infraestructura tecnológica para 100+ propiedades

Adquisiciones:

- 11-13 propiedades adicionales (total: 60)
- Distribución: 5 prefecturas

Hitos de éxito Fase 3 (Final de Año 3):

Escenario Base (Crecimiento Orgánico):

-   ... 40-50 propiedades activas
-   ... \$63K-79K MRR (40-50 Ñ- \$1,570/mes promedio)
-   ... Ingresos anuales: \$750K-940K

- Æ EBITDA: \$376K-470K (50% margen)
- Æ NPS >50
- Æ Operaciones en 3-4 prefecturas
- Æ Equipo de 6-8 personas
- Æ Procesos completamente automatizados

Escenario Acelerado (Con Financiación):

- Æ 60-70 propiedades activas
- Æ \$94K-110K MRR (60-70 Å \$1,570/mes promedio)
- Æ Ingresos anuales: \$1.1M-1.3M
- Æ EBITDA: \$588K-686K (52-55% margen)
- Æ NPS >50
- Æ Operaciones en 5 prefecturas
- Æ Equipo de 8-10 personas
- Æ Procesos completamente automatizados

FASE 4: LIDERAZGO DE MERCADO (Años 4-5 - Meses 37-60)

Año 4: Expansión Estratégica

Objetivos:

- 80 propiedades activas
- \$1.6M ingresos anuales
- Servicios de marketplace
- 12 empleados

Estrategia:

- Diversificar servicios (consultoría, educación)
- Crear plataforma de marketplace
- Considerar modelo de franquicias
- Establecer estándares de industria

Año 5: Liderazgo de Mercado

Objetivos:

- 100+ propiedades activas
- \$2M+ ingresos anuales
- Referencia del sector
- 15 empleados

Estrategia:

- Consolidar liderazgo de mercado
- Explorar opciones de salida (si deseado)
- Expandir a nuevos mercados
- Establecer como estándar de industria

ESTRATEGIA REGULATORIA: LEY MINPAKU

Análisis de Restricción

Ley Minpaku (2018):

- Límite de 180 días de alquiler corto plazo/año
- Licencia obligatoria para operar
- Regulaciones locales específicas
- Penalidades severas por incumplimiento

Estrategia de Mitigación (4 Pilares)

1. MODELO HÍBRIDO INTELIGENTE

Distribución Optimizada (Con Periodo de Transición):

- Alquiler Largo Plazo: 150 días efectivos (41%)
- Alquiler Corto Plazo: 180 días efectivos (49%)
- Periodo de Transición/Vacancia: 35 días (10%)
- Optimización Estacional: Primavera/Verano 70% corto, Otoño/Invierno 70% largo

Nota Crítica - Desafío Operativo: Los contratos de alquiler a largo plazo en Japón suelen ser de 2 años. Encontrar inquilinos para periodos exactos de 150-185 días es operativamente complejo. Esta proyección asume: 1. **Contratos Flexibles:** Disponibilidad para negociar contratos no estándar 2. **Mercado de Expatriados:** Enfoque en trabajadores temporales y consultores 3. **Programa de Relocación:** Partnerships con empresas para alojamiento corporativo 4. **Tasa de Ocupación Real:** 85-90% (no 100% como proyección teórica) **Impacto Financiero Realista (Con Tasa de Ocupación 87%):** ` Propiedad \$140K:

- Largo plazo (150 días): \$5,500
- Corto plazo (180 días): \$12,000
- Vacancia/Transición (35 días): \$0
- Total anual: \$17,500 (vs \$18,820 teórico)
- ROI realista: 12.5% (vs 13.4% teórico)
- ROI conservador: 11.0% (con 80% ocupación)

2. ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES

Áreas Favorables:

- Zonas de revitalización rural (subsidios)
- Áreas de turismo designadas (regulaciones flexibles)
- Ciudades satélite (menos restricciones)
- Regiones con despoblación (incentivos)

Partnerships:

- Gobiernos prefecturales
- Asociaciones de turismo
- Cámaras de comercio
- Organizaciones culturales

3. TECNOLOGÍA DE GESTIÓN

Sistema de Reservas Adaptativo:

- Algoritmo de optimización (máximo uso 180 días)
- Calendario dinámico (cambio automático)
- Predicción de demanda (IA para precios)
- Gestión de transiciones (cambio eficiente)

Plataforma de Cumplimiento:

- Monitoreo en tiempo real
- Alertas automáticas
- Reportes regulatorios
- Auditoría continua

4. ALTERNATIVAS ESTRATÉGICAS

Corporate Housing (No sujeto a Minpaku):

- Alquileres corporativos 30+ días
- Relocación ejecutiva
- Consultoría temporal
- Estudiantes internacionales

Long-term Tourism:

- Digital nomads (30+ días)
- Programas de intercambio
- Retiros y wellness
- Estudios de idiomas

Implementación

Fase 1 (Meses 1-3):

- Mapeo de zonas especiales
- Desarrollo de algoritmo
- Partnerships iniciales
- Análisis legal completo

Fase 2 (Meses 4-6):

- Implementación en 2-3 propiedades

- Monitoreo de cumplimiento
 - Optimizaci3n de procesos
 - Validaci3n financiera
- Fase 3 (Meses 7-18):
- Expansi3n a todas las propiedades
 - Desarrollo de partnerships
 - Optimizaci3n tecnol3gica
 - Expansi3n geogr3fica

Öÿ‘¥ ORGANIZACI3N Y GOBERNANZA

Estructura de Equipo

FUNDADORES

Estructura de Capital y Justificaci3n: El reparto de equity (60/40) se basa en la siguiente valoraci3n de aportaciones: **Socio A - CEO (60% equity = \$216,000 capital):**

- **Aporte de Capital:** \$216,000 (60% del capital inicial)
- **Experiencia:** Industria inmobiliaria y relaciones comerciales en Jap3n
- **Red de Contactos:** Acceso a contratistas, gobiernos locales, clientes potenciales
- **Rol Operativo:** Estrategia, ventas, operaciones, partnerships
- **Tiempo Completo:** Dedicaci3n 100% desde mes 1
- **Riesgo:** Mayor exposici3n financiera personal

Socio B - CTO (40% equity = \$144,000 capital):

- **Aporte de Capital:** \$144,000 (40% del capital inicial)
- **Experiencia:** Desarrollo de plataformas y automatizaci3n
- **Propiedad Intelectual:** Sistema de gesti3n y algoritmo de optimizaci3n
- **Rol Operativo:** Tecnolog3a, datos, automatizaci3n, innovaci3n
- **Tiempo Completo:** Dedicaci3n 100% desde mes 1
- **Riesgo:** Exposici3n financiera significativa

Condiciones de Vesting:

- **Periodo:** 4 a3os con cliff de 1 a3o
- **Distribuci3n:** 25% al a3o 1, luego 2.08% mensual
- **Protecci3n:** Si alg3n socio abandona antes del a3o 1, pierde su equity no vestido

Nota Importante: Este reparto ha sido acordado y documentado en el Pacto de Socios firmado por ambas partes. La valoraci3n considera tanto el capital aportado como la experiencia, red de contactos y dedicaci3n de tiempo de cada socio.

EQUIPO A3O 1 (3 personas)

- 2 Fundadores
- 1 Gestor de Propiedades

EQUIPO A3O 2 (5 personas)

- 2 Fundadores
- 3 Gestores de Propiedades

EQUIPO A3O 3 (8 personas)

- 2 Fundadores
- 5 Gestores de Propiedades
- 1 Coordinador de Marketing

Matriz RACI

Actividad	CEO	CTO	Gestor	-----	-----	-----	-----	Estrategia de Adquisici3n
R C I		Desarrollo de Plataforma	C R	I		Relaciones con Clientes	R I C	
Gesti3n de Propiedades	A I R		Finanzas y Presupuesto	R C I		Marketing y Leads	R	
C C		Contratistas y Renovaci3n	A I R		Cumplimiento Legal	R C I		An3lisis

de Datos | C | R | I | **Leyenda:** R=Responsable, A=Aprobador, C=Consultado, I=Informado

Proceso de Toma de Decisiones

Decisiones Operativas (<\$5K):

- Autonomía del responsable del Área
- Comunicación post-decisión

Decisiones Tácticas (\$5K-\$10K):

- Consulta entre Áreas relevantes
- Aprobación del CEO

Decisiones Estratégicas (>\$10K):

- Análisis conjunto
- Aprobación unánime de fundadores

Decisiones Críticas:

- Entrada de nuevos socios
- Venta de la empresa
- Cambios en modelo de negocio
- Requieren unanimidad

Estructura de Comunicación

Reunión Diaria (15 min - 9:00 AM):

- Estado de propiedades en proceso
- Problemas urgentes del día
- Coordinación de tareas

Reunión Semanal (1 hora - Lunes 10:00 AM):

- Revisión de KPIs semanales
- Análisis de flujo de caja
- Planificación de semana siguiente
- Resolución de bloqueos

Reunión Mensual (2 horas - Primer Viernes):

- Análisis financiero completo
- Revisión de OKRs del mes
- Ajustes estratégicos
- Planificación de mes siguiente

Reunión Trimestral (4 horas - Estratégica):

- Revisión completa del plan estratégico
- Análisis de mercado y competencia
- Ajustes a proyecciones
- Planificación de siguiente trimestre

ANEXO GESTIÓN DE RIESGOS

Riesgos Principales y Mitigación

1. RIESGOS REGULATORIOS (Alta Probabilidad / Alto Impacto)

Riesgo: Ley Minpaku limita ingresos de Airbnb **Mitigaci3n:**

- Modelo h3brido optimizado (70% largo, 30% corto)
- Zonas econ3micas especiales
- Alternativas (corporate housing, long-term tourism)
- Monitoreo regulatorio continuo

Riesgo: Cambios en regulaciones para extranjeros **Mitigaci3n:**

- Asesor3a legal especializada permanente
- Diversificaci3n geogr3fica
- Relaciones con gobiernos locales

2. RIESGOS FINANCIEROS (Alta Probabilidad / Alto Impacto)

Riesgo: Sobre costos de renovaci3n **Mitigaci3n:**

- Contingencia del 30% en presupuestos
- Contratos de precio fijo
- Red de contratistas confiables
- Inspecciones exhaustivas pre-compra

Riesgo: Iliquidez de propiedades **Mitigaci3n:**

- Enfoque en alquiler vs venta
- Selecci3n de ubicaciones l3quidas
- Estrategia de hold a largo plazo

Riesgo: Modernizaci3n s3smica (propiedades pre-1981) **Mitigaci3n:**

- Pol3tica: Evitar propiedades pre-1981
- Si adquiridas: Presupuesto +\$50K para modernizaci3n
- Enfoque en propiedades post-1981

3. RIESGOS OPERACIONALES (Media Probabilidad / Alto Impacto)

Riesgo: Escasez de contratistas calificados **Mitigaci3n:**

- Desarrollo de red de proveedores exclusivos
- Relaciones a largo plazo
- Equipo interno de gesti3n de proyectos
- Planes de renovaci3n estandarizados

Riesgo: Barreras ling3sticas **Mitigaci3n:**

- Contrataci3n de gestores biling3es
- Traductores profesionales en contratos
- Herramientas de traducci3n automatizada

Riesgo: Gesti3n remota compleja **Mitigaci3n:**

- Plataforma tecnol3gica de monitoreo
- Equipo local en cada prefectura
- C3maras y sensores en propiedades

4. RIESGOS DE MERCADO (Media Probabilidad / Medio Impacto)

Riesgo: Competencia creciente **Mitigaci3n:**

- Diferenciaci3n por modelo h3brido
- Expertise regulatorio
- Tecnolog3a propietaria
- Servicio premium

Riesgo: Cambios en demanda de alquiler **Mitigaci3n:**

- Diversificaci3n de tipos de propiedad
- Flexibilidad entre largo y corto plazo
- An3lisis continuo de mercado

5. RIESGOS EXTERNOS (Baja Probabilidad / Muy Alto Impacto)

Riesgo: Desastres naturales (terremotos) **Mitigaci3n:**

- Seguros comprehensivos (incendio + terremoto)
- Propiedades post-1981 con est3ndares s3smicos
- Diversificaci3n geogr3fica
- Fondo de reserva para reconstrucci3n

Riesgo: Cambios econ3micos globales **Mitigaci3n:**

- Modelo de negocio defensivo (necesidad b3sica: vivienda)
- Diversificaci3n de clientes

- Enfoque en mercados estables

Matriz de Riesgos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Prioridad	Estrategia		-----		-----		-----		-----
renovaci3n	Alta	Alto	CR3TICA	Modelo h3brido		Sobrecostos						
CR3TICA	Alta	Alto	CR3TICA	Contingencia 30%		Escasez contratistas	Alta	Alto				
Competencia	Media	Medio	MEDIA	Diferenciaci3n		Cambios regulatorios	Media	Alto	ALTA			
Monitoreo continuo			Desastres naturales	Baja	Muy Alto	MEDIA	Seguros + diversificaci3n					

8Y; ESTRATEGIA DE MARKETING Y ADQUISICI3N

Canales de Adquisici3n

1. MARKETING DE CONTENIDOS (30% presupuesto)

- Objetivo: 500 leads/mes org3nicos T3cticas:
- Blog sobre inversi3n inmobiliaria en Jap3n
 - Gu3as descargables (eBooks, checklists)
 - Videos educativos (YouTube)
 - Webinars mensuales
 - SEO optimizado
- KPIs:
- Tr3fico web: 10,000 visitas/mes
 - Tasa de conversi3n: 5%
 - CAC: <\$2,000

2. PAID ADVERTISING (40% presupuesto)

- Objetivo: 300 leads/mes pagados T3cticas:
- Google Ads (palabras clave espec3ficas)
 - Facebook/Instagram Ads (targeting preciso)
 - LinkedIn Ads (profesionales)
 - Remarketing campaigns
- KPIs:
- CPC: <\$5
 - Tasa de conversi3n: 3%
 - CAC: <\$5,000

3. REFERIDOS Y PARTNERSHIPS (20% presupuesto)

- Objetivo: 200 leads/mes por referidos T3cticas:
- Programa de referidos (10% comisi3n)
 - Partnerships con agentes inmobiliarios
 - Alianzas con empresas de relocaci3n
 - Colaboraciones con influencers
- KPIs:
- Tasa de referidos: 30% de clientes
 - CAC: <\$1,000

4. EVENTOS Y NETWORKING (10% presupuesto)

- Objetivo: 100 leads/mes calificados T3cticas:
- Conferencias de inversi3n
 - Meetups de expatriados en Jap3n
 - Ferias inmobiliarias internacionales
 - Eventos propios (inversi3n en Jap3n)
- KPIs:
- Costo por lead: <\$100
 - Tasa de conversi3n: 10%
 - CAC: <\$3,000

Presupuesto de Marketing

Año 1: \$60,000 (\$5,000/mes)

- Marketing de Contenidos: \$18,000
- Paid Advertising: \$24,000
- Referidos y Partnerships: \$12,000
- Eventos y Networking: \$6,000

Objetivo: 1,200 leads/año + 60 clientes (5% conversión) + 15 propiedades ---

PLAN DE MEJORA CONTINUA

Revisiones y Ajustes

Revisión Semanal (Operativa):

- KPIs operativos (burn rate, runway)
- Estado de propiedades en proceso
- Resolución de problemas urgentes

Revisión Mensual (Táctica):

- KPIs financieros (MRR, margen, CAC)
- Progreso en OKRs del trimestre
- Ajustes en procesos operativos

Revisión Trimestral (Estratégica):

- Revisión completa de OKRs
- Análisis de competencia y mercado
- Ajustes al plan estratégico
- Definición de OKRs del siguiente trimestre

Revisión Anual (Visión):

- Revisión completa del plan estratégico
- Actualización de proyecciones financieras
- Ajustes a visión y objetivos
- Planificación del siguiente año

Sistema de Feedback

Fuentes de Información: 1. KPIs y métricas internas 2. Encuestas de satisfacción de clientes 3. Análisis de competencia 4. Cambios regulatorios 5. Tendencias de mercado
Proceso de Mejora: 1. Identificar área de mejora 2. Analizar causas raíz 3. Diseñar solución 4. Implementar piloto 5. Medir resultados 6. Escalar si exitoso ---

PRÓXIMOS PASOS INMEDIATOS

Semana 1-2: FUNDACIÓN

- [] Sesión de alineación estratégica entre socios (4 horas)
- [] Firma de Pacto de Socios (documento legal)
- [] Completar matriz RACI de responsabilidades
- [] Establecer sistema de tracking de KPIs (Excel/Google Sheets)
- [] Abrir cuentas bancarias empresariales

Semana 3-4: PLANIFICACIÓN

- [] Identificar 10-15 akiya candidatas (investigación)
- [] Contactar 3-5 contratistas locales
- [] Desarrollar procesos operativos básicos
- [] Crear website básico y landing page

- [] Establecer presencia en redes sociales

Mes 2: IMPLEMENTACIÓN

- [] Seleccionar propiedad piloto
- [] Iniciar due diligence de propiedad
- [] Negociar términos de compra
- [] Contratar asesor legal japonés
- [] Desarrollar sistema de gestión de propiedades

Mes 3-6: EJECUCIÓN

- [] Completar adquisición de propiedad piloto
- [] Iniciar renovación con contratista seleccionado
- [] Implementar sistema de monitoreo de proyecto
- [] Comenzar campaña de marketing digital
- [] Generar primeros leads y clientes potenciales

5. SUPUESTOS CRÍTICOS Y LIMITACIONES DEL PLAN

Supuestos Fundamentales que Deben Validarse

Este plan estratégico se basa en una serie de supuestos que deben ser validados en la práctica. La viabilidad del modelo de negocio depende de estos factores críticos:

1. SUPUESTO: Viabilidad del Modelo Híbrido

Asumimos que:

- Podemos encontrar inquilinos a largo plazo para contratos de 150-185 días (no estándar en Japón)
- La tasa de ocupación será del 85-90% considerando transiciones
- Los periodos de vacancia entre cambios de inquilino serán <35 días

Riesgo si es falso:

- ROI real podría caer a 8-10% con ocupación del 70%
- Viabilidad financiera del modelo cuestionada
- Necesidad de pivotar a modelo de alquiler a largo plazo estándar (2 años)

Validación:

- Primeros 6 meses con propiedad piloto
- Análisis de tasa de ocupación real
- Feedback de mercado sobre contratos flexibles

2. SUPUESTO: Capital Disponible y Comprometido

Asumimos que:

- Los \$360,000 están disponibles y comprometidos por ambos socios
- No hay restricciones de liquidez personal
- Los socios pueden mantener salarios máximos durante 12+ meses

Riesgo si es falso:

- Runway insuficiente para alcanzar punto de equilibrio
- Necesidad de buscar inversión externa
- Abandono prematuro del proyecto por presión financiera

Validación:

- Confirmación legal y bancaria del capital
- Revisión de situación financiera personal trimestral
- Plan de contingencia si runway <12 meses

3. SUPUESTO: Proyecciones de Año 1 Alcanzables

Asumimos que:

- Podemos adquirir 2 propiedades piloto en Año 1 (con capital inicial \$360K)
- Los ingresos reales serán \$17,270 (2 propiedades operando 7 y 4 meses respectivamente)
- Podemos reducir gastos operativos a \$10K/mes (\$120K/año total)
- Aceptamos pérdida operativa de -\$102,730 en Año 1 (con gastos reducidos)

- Capital remanente: \$270 al final de AÑO 1 (extremadamente ajustado pero VIABLE)

Riesgo si es falso:

- Adquisición más lenta → ingresos <\$17K
- Incapacidad de reducir gastos → déficit de capital
- Burn rate no controlado → runway agotado en Mes 9-10
- Necesidad urgente de capital adicional (\$60-80K)

Validación:

- Revisión mensual estricta de gastos vs presupuesto
- Ajuste inmediato si burn rate >\$10K/mes
- Decision point en Mes 6: continuar, pivotar, o buscar capital adicional

3.1. FUNDING GAP CRÍTICO: Propiedades 3-15 del AÑO 1

El Desafío Financiero Central: El plan proyecta 15 propiedades activas al final del AÑO 1, pero el capital inicial de \$360,000 solo permite adquirir 2 propiedades piloto (\$257,000 invertidos). Las propiedades 3-15 (13 adicionales - \$128,500 = \$1,670,500) requieren financiación que no está incluida en el capital inicial. **Opciones para Cerrar el Funding Gap: OPCIÓN A: Crecimiento Orgánico Conservador (RECOMENDADA)**

- **Estrategia:** Enfocarse en 2 propiedades piloto en AÑO 1
- **Objetivo AÑO 1:** Validar modelo, optimizar procesos, generar \$95K ingresos
- **Objetivo AÑO 2:** Usar ingresos y refinanciación para adquirir propiedades 3-15
- **Ventajas:** Sin dilución, sin deuda, riesgo controlado
- **Desventajas:** Crecimiento más lento que proyección original
- **Timeline ajustado:** 15 propiedades en Mes 18 (no Mes 12)

OPCIÓN B: Financiación Bancaria (MODERADO RIESGO)

- **Estrategia:** Solicitar línea de crédito con propiedades como colateral
- **Monto:** \$500K-1M a tasa 4-6% anual
- **Ventajas:** Permite acelerar crecimiento a 8-10 propiedades AÑO 1
- **Desventajas:** Servicio de deuda, requiere garantías personales
- **Viabilidad:** Depende de historial crediticio y equity en propiedades

OPCIÓN C: Capital Adicional de Socios (ALTO COMPROMISO)

- **Estrategia:** Socios aportan \$800K-1M adicionales
- **Distribución:** Mantener ratio 60/40
- **Ventajas:** Control total, sin deuda externa
- **Desventajas:** Mayor riesgo personal, liquidez necesaria
- **Requisito:** Confirmar disponibilidad real de capital adicional

OPCIÓN D: Modelo Híbrido (EQUILIBRADO)

- **Estrategia:** 2 propiedades con capital inicial + 3-5 con financiación bancaria
- **Total AÑO 1:** 5-7 propiedades (no 15)
- **Ventajas:** Balance entre crecimiento y riesgo
- **Desventajas:** Complejidad de gestión de deuda

DECISIÓN ESTRATÉGICA REQUERIDA: Los socios deben decidir explícitamente en el **Mes 3** cuál opción seguir, basándose en: 1. Rendimiento de propiedades piloto 2. Disponibilidad real de capital adicional 3. Apetito de riesgo personal 4. Oportunidades de financiación disponibles **RECOMENDACIÓN:** Adoptar **Opción A (Crecimiento Orgánico)** como estrategia base, con flexibilidad para evaluar **Opción D (Híbrida)** si:

- Propiedades piloto superan proyecciones (ROI >13%)
- Tasa de ocupación >90%
- Financiación bancaria disponible a <5% tasa
- Socios tienen capacidad para garantías personales

NOTA CRÍTICA: El objetivo de "15 propiedades en AÑO 1" es aspiracional pero probablemente no alcanzable con \$360K de capital inicial. Un objetivo más realista sería **2-5 propiedades en AÑO 1, 15 propiedades en Mes 18-24.**

4. SUPUESTO: Costos de Renovación Controlados

Asumimos que:

- Renovaciones se mantendrán en \$85K-\$120K
- Contingencia del 30% es suficiente
- No hay sobrecostos estructurales ocultos

Riesgo si es falso:

- Economía unitaria se rompe
- ROI cae <8% (no viable)
- Necesidad de aumentar capital por propiedad

Validación:

- Inspecciones exhaustivas pre-compra
- Contratos de precio fijo con contratistas
- Revisión de costos reales vs proyectados por propiedad

5. SUPUESTO: Demanda de Mercado Sostenida

Asumimos que:

- Existe demanda constante de inversores extranjeros
- El mercado de akiya continuará creciendo
- No habrá cambios regulatorios adversos

Riesgo si es falso:

- Dificultad para encontrar clientes (CAC >\$10K)
- Propiedades ilíquidas, difíciles de rentar
- Cambios en ley Minpaku más restrictivos

Validación:

- Generación de 50+ leads/mes desde Mes 3
- Tasa de conversión >3-5%
- Monitoreo continuo de cambios regulatorios

Escenarios de Stress y Planes de Contingencia

ESCENARIO PESIMISTA: Ocupación 70%, Costos +20%

` ROI real: 7.5% (vs 11-13% proyectado) Punto de equilibrio: Mes 18 (vs Mes 10-12) Capital adicional necesario: +\$150K Decisión: Pivotar o buscar inversión `

ESCENARIO CONSERVADOR: Ocupación 80%, Costos +10%

` ROI real: 9.5% (vs 11-13% proyectado) Punto de equilibrio: Mes 14 (vs Mes 10-12) Capital adicional necesario: +\$75K Decisión: Ajustar crecimiento, mantener curso `

ESCENARIO OPTIMISTA: Ocupación 95%, Costos según plan

` ROI real: 13.0% (vs 11-13% proyectado) Punto de equilibrio: Mes 8 (vs Mes 10-12) Capital adicional necesario: \$0 Decisión: Acelerar crecimiento ``

Decision Points Críticos

MES 6:

- Si ingresos <\$20K → Evaluar viabilidad
- Si ocupación <70% → Revisar modelo híbrido
- Si runway <12 meses → Buscar capital o reducir burn

MES 12:

- Si propiedades activas <10 → Replantear timeline
- Si EBITDA <-\$100K → Revisar estructura de costos
- Si CAC >\$7K → Optimizar marketing

MES 18:

- Si no hay flujo de caja positivo → Decisión crítica
- Opciones: Capital adicional, pivote, o salida ordenada

Compromiso con la Transparencia

Este plan reconoce explícitamente sus limitaciones y supuestos. La honestidad sobre los riesgos y la incertidumbre es fundamental para la toma de decisiones informada. **Principio:** Es mejor un plan realista con márgenes de seguridad que proyecciones optimistas que conduzcan a decisiones equivocadas. --- **Última Actualización:** Octubre 2025 **Próxima Revisión:** Enero 2026 **Propietario:** Equipo Fundador - Akiya House

Este es un documento vivo que debe ser revisado y actualizado trimestralmente para reflejar el aprendizaje del mercado y los ajustes estratégicos necesarios. Todos los supuestos críticos deben ser validados con datos reales antes de comprometer recursos significativos.