



Universidad de Santiago de Chile
Facultad de Ciencia
Departamento de Matemáticas y Ciencia en la Computación
Licenciatura en Ciencia de la Computación

Proyecto de innovación

WeTool

Innovación y Emprendimiento

Integrantes:

Agustín Martínez León
Benjamín Melis Guerra
Álvaro Soto Albornoz

Profesor:

Paolo Saxton

Fecha:

09 de enero del 2025

1. Modelo de negocio.

Ideas candidatas

A continuación se mencionan las 3 iteraciones de ideas que nos llevaron a seleccionar las principales funcionalidades que tendrá WeTool.

- **Página web inmobiliaria para comparar precios de inmuebles en venta según sus características**

Una plataforma diseñada para quienes desean comprar propiedades, ofreciendo una herramienta que permita comparar precios de inmuebles basados en características clave como ubicación, tamaño, tipo de propiedad (casa, departamento, terreno, etc.), estado (nuevo o usado), y servicios cercanos (colegios, hospitales, transporte público). Esta herramienta ayudaría a los compradores a identificar oportunidades en el mercado y a tomar decisiones informadas sobre dónde invertir. Además, incluiría funcionalidades como alertas de precios y análisis de tendencias para prever el comportamiento del mercado en zonas específicas.

- **Página web inmobiliaria para comparar precios de inmuebles en venta y arriendo según sus características**

Esta idea amplía la funcionalidad inicial para cubrir tanto la compra como el arriendo de propiedades. Los usuarios podrán comparar precios de inmuebles disponibles en ambos mercados, con filtros avanzados que incluyen características como el rango de precios, ubicación, tamaño, tipo de propiedad, y servicios cercanos. En el caso del arriendo, se agregarían detalles específicos como los requisitos de contrato, duración mínima, costos adicionales (como gastos comunes o mantenimiento), y servicios incluidos. Esta plataforma sería útil tanto para quienes buscan comprar una propiedad como para quienes buscan opciones de arrendar, proporcionando herramientas que faciliten la toma de decisiones según las necesidades del usuario.

- **Página web inmobiliaria para comparar precios de inmuebles en venta y obtener recomendaciones personalizadas según el perfil del usuario**

Esta plataforma iría más allá de la simple comparación de precios, integrando un sistema de recomendaciones personalizadas. A partir de la información proporcionada por el usuario, como presupuesto, preferencias de ubicación, tipo de propiedad y necesidades específicas (por ejemplo, acceso a transporte público o cercanía a colegios), la página generaría sugerencias adaptadas al perfil de cada usuario. Usando inteligencia artificial, el sistema podría identificar propiedades en venta o arriendo que se ajusten a las preferencias individuales y ofrecer consejos sobre el mercado, opciones de financiamiento, y las mejores zonas para invertir o arrendar según las tendencias actuales. Esta funcionalidad haría que la experiencia de búsqueda fuera más eficiente y centrada en el usuario, brindando una ventaja competitiva en un mercado inmobiliario saturado.

Tras evaluar las diferentes iteraciones y analizar sus ventajas y funcionalidades, hemos decidido quedarnos con la última versión de la idea: una página web inmobiliaria que no solo permite comparar precios de inmuebles en venta y arriendo según sus características, sino que también ofrece recomendaciones personalizadas adaptadas al perfil de cada usuario.

|

Énfasis en la propuesta de valor.

1. Principales características del producto

Estas funciones están diseñadas para responder a las necesidades identificadas de los clientes:

- **Actualización diaria de ofertas:** Mantiene a los clientes informados sobre cambios en precios, ubicaciones y detalles de las propiedades, brindándoles una ventaja al acceder a las mejores oportunidades en tiempo real.
- **Filtros de búsqueda personalizados:** Permite ajustar la búsqueda según criterios como ubicación, precio, tamaño, tipo de propiedad, entre otros, para recibir solo las opciones relevantes.
- **Análisis estadístico básico:** Proporciona datos interpretados, como promedios de precios por zonas, tendencias de mercado y comparativas entre comunas o barrios.
- **Alertas personalizadas:** Envía notificaciones automáticas cuando surgen propiedades que coinciden con los criterios establecidos por el cliente (precio, tamaño, ubicación, etc.).
- **Visualización intuitiva:** Incluye gráficos o tablas que facilitan la identificación de tendencias y oportunidades para tomar decisiones informadas.

2. Funcionalidades exclusivas de Wetool

Wetool se destaca por las siguientes características, que lo convierten en una herramienta eficiente y estratégica en la búsqueda de propiedades:

- **Recomendaciones personalizadas:**
 - Usa filtros avanzados según las preferencias del usuario (tipo de propiedad, rango de precios, ubicación, etc.).
 - **Funciones adicionales:**
 - **Aprendizaje del historial:** Analiza búsquedas y visitas previas para ajustar mejor las recomendaciones.
 - **Comparación de propiedades similares:** Muestra opciones con características similares en diferentes áreas o rangos de precios.

- **Etiquetas destacadas:** Clasifica propiedades como “Buena Oportunidad” o “Precio en Caída” basándose en tendencias de mercado, ayudando a identificar ofertas competitivas.

Estrategias de financiamiento y etapas posibles.

Estrategias de financiamiento.

La estrategia principal de financiamiento para nuestro proyecto se centra en un modelo basado en suscripciones. Este enfoque permite ofrecer a los usuarios diferentes niveles de acceso según sus necesidades, asegurando una fuente de ingresos recurrentes y predecibles.

El modelo incluye tres componentes clave:

1. **Modelo Freemium:** Los usuarios pueden acceder gratuitamente a herramientas básicas, como búsquedas limitadas de propiedades o acceso parcial a información de subastas y derechos asociados. Este nivel inicial fomenta el interés del usuario y permite que evalúen el valor de los servicios. Aquellos que deseen aprovechar características avanzadas, como análisis detallados, reportes personalizados o alertas automáticas, pueden optar por suscribirse a un plan premium.
2. **Planes de suscripción:** Los usuarios pueden elegir entre planes mensuales, trimestrales o anuales, con tarifas ajustadas según el nivel de acceso. Este esquema no solo ofrece flexibilidad, sino que incentiva compromisos a largo plazo al incluir descuentos en planes más extensos.

Esta estrategia no solo asegura sostenibilidad financiera, sino que también mejora la experiencia del cliente al permitirle acceder a servicios personalizados según sus necesidades específicas en el sector inmobiliario.

Definición de PMV producto mínimo viable.

. Características esenciales del PMV:

- **Recopilación básica de datos:**
 - Integra 2-3 portales inmobiliarios principales en la región objetivo.
 - Automatiza la recopilación diaria de propiedades (web scraping o API).
 - Incluye información básica: precio, ubicación, tipo de propiedad, y enlace al anuncio original.
- **Interfaz simple para los usuarios:**
 - Página web o aplicación móvil con una búsqueda básica.
 - Filtros esenciales: precio, ubicación, tipo de propiedad, tamaño, etc.
 - Visualización de resultados en una lista o mapa básico.
- **Alertas personalizadas:**
 - Permitir a los usuarios configurar alertas por correo electrónico para recibir notificaciones sobre propiedades que cumplan con ciertos criterios.
- **Análisis estadístico básico:**
 - Presentar gráficos simples de tendencias (precios promedio por zona, fluctuaciones recientes).

2. Tareas para desarrollarlo:

1. **Definición de alcance:**
 - Seleccionar los portales inmobiliarios más relevantes.
 - Definir los filtros y métricas clave para análisis.
2. **Desarrollo técnico:**
 - Backend para recopilar y almacenar datos.
 - Frontend simple para que los usuarios accedan y realicen búsquedas.
 - Configuración de alertas automatizadas.
3. **Diseño mínimo de la interfaz:**
 - Página limpia con un buscador, filtros básicos y una lista de resultados.
 - Se prioriza la funcionalidad sobre la estética en esta etapa.
4. **Pruebas iniciales:**
 - Validar que los datos recopilados sean precisos y actualizados.
 - Invitar a un grupo pequeño de usuarios a probar el sistema y recopilar su retroalimentación.

3. Ejemplo de flujo del usuario en el PMV:

1. Inicio:

- El usuario ingresa a la plataforma, donde ve un cuadro de búsqueda (ejemplo: "Ciudad" y "Rango de precios").

2. Resultados:

- La plataforma muestra una lista de propiedades con:
 - Precio.
 - Dirección o zona.
 - Breve descripción.
 - Enlace al portal original.

3. Alertas:

- El usuario activa una alerta para recibir propiedades de una zona específica por correo.

4. Tendencias:

- Un gráfico básico muestra precios promedio por zona o tipos de propiedades.

Indicadores de éxito del PMV:

- Número de usuarios registrados.
- Cantidad de alertas configuradas.
- Tasa de interacción con las propiedades listadas.
- Feedback positivo sobre la funcionalidad y datos presentados.

Necesidades para el PMV.

Tareas.

A continuación se detalla cuales son las tareas asociadas para el pmv.

1. Definición del Alcance

1.1 Identificar los portales inmobiliarios principales para integrar.

1.2 Definir las métricas clave para análisis (precio promedio, zonas más buscadas, fluctuaciones de precios).

1.3 Determinar los filtros esenciales para la búsqueda (precio, ubicación, tipo de propiedad, tamaño).

2. Desarrollo del Backend

2.1 Diseñar la estructura de la base de datos para almacenar propiedades y sus características (precio, ubicación, tipo, etc.).

2.2 Implementar el web scraping o integración vía API para los portales seleccionados.

2.3 Automatizar la recopilación diaria de datos.

2.4 Configurar un sistema de alertas automatizadas por correo electrónico.

3. Desarrollo del Frontend

3.1 Crear una página web simple con:

- Cuadro de búsqueda.
- Filtros básicos (precio, ubicación, tipo de propiedad, tamaño).

3.2 Diseñar una interfaz para mostrar los resultados en:

- Lista básica.
- Mapa interactivo básico (opcional).

3.3 Implementar un formulario para configurar alertas personalizadas.

4. Análisis Estadístico

4.1 Implementar cálculos básicos para las tendencias:

- Precio promedio por zona.
- Fluctuaciones recientes de precios.

4.2 Diseñar gráficos simples para visualizar las tendencias.

5. Pruebas y Validación

5.1 Validar la precisión y actualidad de los datos recopilados.

5.2 Asegurar que las búsquedas y filtros funcionen correctamente.

5.3 Probar el envío de alertas personalizadas.

5.4 Verificar la correcta visualización de gráficos y resultados.

5.5 Realizar pruebas con un grupo piloto de usuarios.

Materialidad.

A continuación se detalla cuales son los costos asociados de materialidad para el pmv.

1. Definición del Alcance

- Material necesario:
- Lista de portales inmobiliarios más relevantes.
- Documentación de APIs (si están disponibles).
- Herramientas de análisis de mercado (Google Trends, análisis de competidores).
- Software de gestión de proyectos (Trello, Jira).

2. Desarrollo del Backend

- Infraestructura: Servidor o servicio en la nube (AWS, Google Cloud, Azure).
- Lenguajes y frameworks:

- Python (para web scraping: BeautifulSoup, Scrapy, o Selenium).
 - Node.js (si usas JavaScript para scraping o APIs).
- Base de datos:
 - SQL (PostgreSQL, MySQL);
- Automatización:
 - Cron jobs para tareas automatizadas.
- Seguridad:
 - Manejador de claves API (dotenv, AWS Secrets Manager).

3. Desarrollo del Frontend

- Herramientas de diseño:
- Figma para el diseño.
- Lenguajes:
 - HTML5, CSS3, y JavaScript para la estructura y diseño.
 - Frameworks como React.js o Vue.js (para una experiencia interactiva).

4. Análisis Estadístico

- Bibliotecas:
 - Python: Pandas, Matplotlib o Seaborn para cálculos y visualización.
- JavaScript: Chart.js o D3.js para gráficos interactivos.
- Infraestructura:
 - Espacio en la base de datos para almacenar métricas calculadas (promedios, tendencias).

5. Feedback y Ajustes

- **Material necesario:**
 - Notas de pruebas del grupo piloto.
 - Herramientas de seguimiento de errores (GitHub Issues, Jira).
 - Herramientas para implementar cambios rápidamente (Git, CI/CD pipelines).

6. Preparación para el Lanzamiento

- **Material necesario:**
 - Documentación clara sobre el uso del sistema.
 - Tutorial simple en PDF o video explicativo (Loom, Canva).
 - Espacio en el servidor para alojar la versión beta.
 - Certificados SSL para asegurar la plataforma.

Esfuerzo

A continuación se detalla cuales son los esfuerzos asociados por cada tarea para el pmv.

1. Investigación y Validación del Mercado

- **Investigación del cliente:**
Identificar necesidades y comportamientos de los usuarios interesados en propiedades inmobiliarias. Esto incluye encuestas, entrevistas y análisis de tendencias del mercado.

- **Validación de la idea:**
Crear prototipos simples (mockups o landing pages) para medir el interés antes de desarrollar el producto completo.
- **Análisis competitivo:**
Evaluar herramientas similares en el mercado para encontrar oportunidades de diferenciación (precio, usabilidad, características únicas).

2. Desarrollo del Producto

- **Diseño de un PMV funcional:**
Priorizar las características básicas necesarias (recopilación de datos, búsqueda con filtros y alertas).
- **Automatización de procesos:**
Implementar herramientas como scraping o APIs para extraer datos de portales inmobiliarios de forma eficiente.
- **Pruebas constantes:**
Asegurarse de que la plataforma sea precisa, fácil de usar y rápida.

3. Estrategia Tecnológica

- **Construcción de infraestructura escalable:**
Usar servicios en la nube (AWS, Google Cloud, etc.) para manejar grandes cantidades de datos.
- **Seguridad de los datos:**
Proteger la información del usuario y garantizar el cumplimiento de leyes locales (como GDPR o CCPA).
- **Integración con APIs:**
Automatizar la actualización de información de múltiples portales.

4. Marketing y Adopción

- **Educación del cliente:**
Explicar el valor de *Wetool* a los usuarios finales, resaltando cómo simplifica el proceso de búsqueda inmobiliaria.
- **Campañas digitales:**
Usar publicidad segmentada en redes sociales y buscadores para captar usuarios interesados.
- **Colaboraciones estratégicas:**
Alianzas con agentes inmobiliarios o portales para fortalecer el alcance y la credibilidad.

- **Ofrecer incentivos:**
Promociones iniciales, acceso gratuito al PMV o funcionalidades exclusivas para usuarios beta.

5. Operaciones y Logística

- **Equipo eficiente:**
Iniciar con un equipo pequeño y multidisciplinario que incluya desarrolladores, analistas de datos y especialistas en marketing.
- **Soporte al cliente:**
Establecer canales básicos de atención (correo electrónico, chat) para resolver dudas y recibir feedback.
- **Gestión ágil:**
Aplicar metodologías como *Scrum* o *Kanban* para coordinar tareas y medir el progreso.

6. Financiamiento y Recursos

- **Conseguir inversión inicial:**
Presentar el proyecto a inversionistas ángeles, incubadoras o fondos de capital semilla.
- **Uso eficiente del presupuesto:**
Priorizar gastos en desarrollo y marketing del PMV, minimizando inversiones en funcionalidades no esenciales al inicio.
- **Modelo de monetización:**
Definir cómo generará ingresos (*freemium*, suscripciones, comisiones por leads, etc.).

7. Innovación y Escalabilidad

- **Monitorear tendencias tecnológicas:**
Estar al día con avances en análisis de datos, inteligencia artificial y visualización de información.
- **Experimentación constante:**
Probar nuevas funciones con pequeños grupos de usuarios antes de implementarlas globalmente.
- **Expandir el alcance:**
Abarcar más portales, agregar más filtros y explorar mercados internacionales.

8. Medición del Éxito

- **Definir métricas clave:**
Número de usuarios activos, propiedades mostradas, alertas configuradas y tasa de conversión.
- **Recopilar y analizar datos:**
Usar herramientas de analítica para entender cómo interactúan los usuarios con la plataforma.
- **Iteración constante:**
Adaptar el producto con base en la retroalimentación de los usuarios y las métricas obtenidas.

Costos.

1. Desarrollo del Software

- **Backend (automatización y base de datos):**
 - Configuración de un servidor y base de datos para almacenar y procesar los datos inmobiliarios.
 - Desarrollo de scripts de *web scraping* o integración con APIs.
 - **Frontend (interfaz de usuario):**
 - Diseño y desarrollo de la página web o aplicación móvil con funciones básicas (buscador, filtros, alertas).
- Integración de alertas:**
- Configuración de notificaciones por correo electrónico o SMS según filtros definidos por el usuario.

2. Infraestructura Tecnológica

- **Servidores en la nube:**
 - Usar servicios como AWS, Google Cloud o Azure para hosting y almacenamiento.
Costo estimado inicial: \$100.000 - \$300.000 CLP/mes
(*puede escalar según la cantidad de usuarios*).
- **API o licencias de terceros:**
 - Algunos portales inmobiliarios podrían cobrar por acceder a sus datos a través de APIs.
Costo estimado: \$0 - \$500.000 CLP (varía según la integración).

3. Diseño y UX

- **Diseño de prototipo:**
 - Crear un prototipo básico de la interfaz para pruebas iniciales.
(usando herramientas como Figma o Adobe).
- **Diseño final del PMV:**
 - Mejorar la experiencia del usuario con un diseño visualmente atractivo.

4. Marketing Inicial

- **Publicidad digital:**
 - Campañas en redes sociales o Google Ads para atraer usuarios iniciales.
Costo estimado: \$10.000 - \$30.000 CLP/mes.

5. Equipo

- **Desarrolladores:**
 - Contratar freelancers o un pequeño equipo técnico.
Costo estimado: \$1.500.000 - \$7.500.000 CLP
(Según el tiempo que demore en desarrollar las herramientas).

6. Operaciones y Herramientas

- **Herramientas de gestión:**
 - Licencias de herramientas como Trello, Slack, o GitHub para coordinación del equipo.
Costo estimado: \$50.000 - \$100.000 CLP/mes.

7. Total Estimado del PMV

Costo total aproximado inicial:

- **Rango bajo:** \$2.000.000 CLP
- **Rango alto:** \$8.000.000 CLP

Estimación de demanda

1. Tamaño del mercado potencial

- **Público objetivo:**
 - Corredores de propiedades.
 - Inversionistas inmobiliarios.
 - Compradores y arrendatarios interesados en propiedades en Santiago de Chile.
- **Tamaño estimado del mercado inmobiliario en Santiago:**

Según datos de mercado, Santiago tiene una alta concentración de actividades inmobiliarias, con miles de transacciones mensuales (ventas y arriendos). Si suponemos que el 5% de estas personas buscan herramientas avanzadas como Wetool, el mercado potencial puede incluir:

 - **Corredores en Santiago:** ~3,000 activos.
 - **Inversionistas interesados:** ~5,000 potenciales.
 - **Compradores frecuentes y analistas:** ~10,000 usuarios.
- **Total de mercado potencial inicial:** ~18,000 usuarios.

2. Tasa de adopción estimada

En el primer año, considerando que Wetool es una startup con visibilidad limitada:

- Una tasa conservadora de adopción podría ser del **1%-3% del mercado potencial**.
- Esto implicaría captar entre **180 y 540 usuarios** durante el primer año.

3. Demanda mensual proyectada

- Si el servicio se promociona correctamente, es posible que:
 - En el primer mes se captan entre **10 y 20 usuarios iniciales**.
 - En los meses siguientes, se podría crecer de forma acumulativa al 10%-20% mensual, alcanzando entre **150 y 300 usuarios al finalizar el primer año**.

4. Factores que influyen en la demanda

- **Competencia:** ¿Qué tan bien posicionados están servicios similares como MercadoLibre y TocToc en la personalización y análisis estadístico?
- **Costo-beneficio:** El precio mensual de \$9,990 CLP es competitivo, pero debe destacarse el valor agregado en marketing.
- **Marketing y alcance inicial:** Invertir en redes sociales, colaboraciones con agentes inmobiliarios y contenido relevante será clave para atraer al público objetivo.

Definición de precio.

Costos iniciales:

- **Registro de dominio:** 11,888 CLP/año
- **Alojamiento web (AWS):** USD 72 (~63,000 CLP)/año
- **Registro de marca (INAPI):** 3 UTM (~199,683 CLP/10 años)
- **Certificado SSL:** USD 349 (~304,000 CLP)/año
- **Otros costos iniciales:** \$605,000 CLP

Inversión inicial total estimada: \$605,000 CLP

Costos de mantenimiento mensual:

- **Licencias:** ~\$6,200 CLP/mes
- **Recursos de mantenimiento:** ~\$80,000 CLP/mes
- **Egresos operativos:** ~\$165,000 CLP/mes

Costos de mantenimiento total: ~\$251,200 CLP/mes

Ingresos esperados:

1. **Suscripción mensual:** \$9,990 CLP
 - Para cubrir los costos de mantenimiento (\$251,200 CLP/mes), se necesitan al menos 26 suscriptores mensuales.
2. **Suscripción anual:** \$99,990 CLP
 - Una suscripción anual por cliente generaría ingresos equivalentes a 10 meses de suscripción mensual.

Estrategia para sostenibilidad:

- Con **4 clientes iniciales de suscripción mensual** se cubren los costos mínimos de mantención.
- A partir de **26 clientes regulares**, el servicio sería rentable, cubriendo también innovaciones y trabajo adicional.

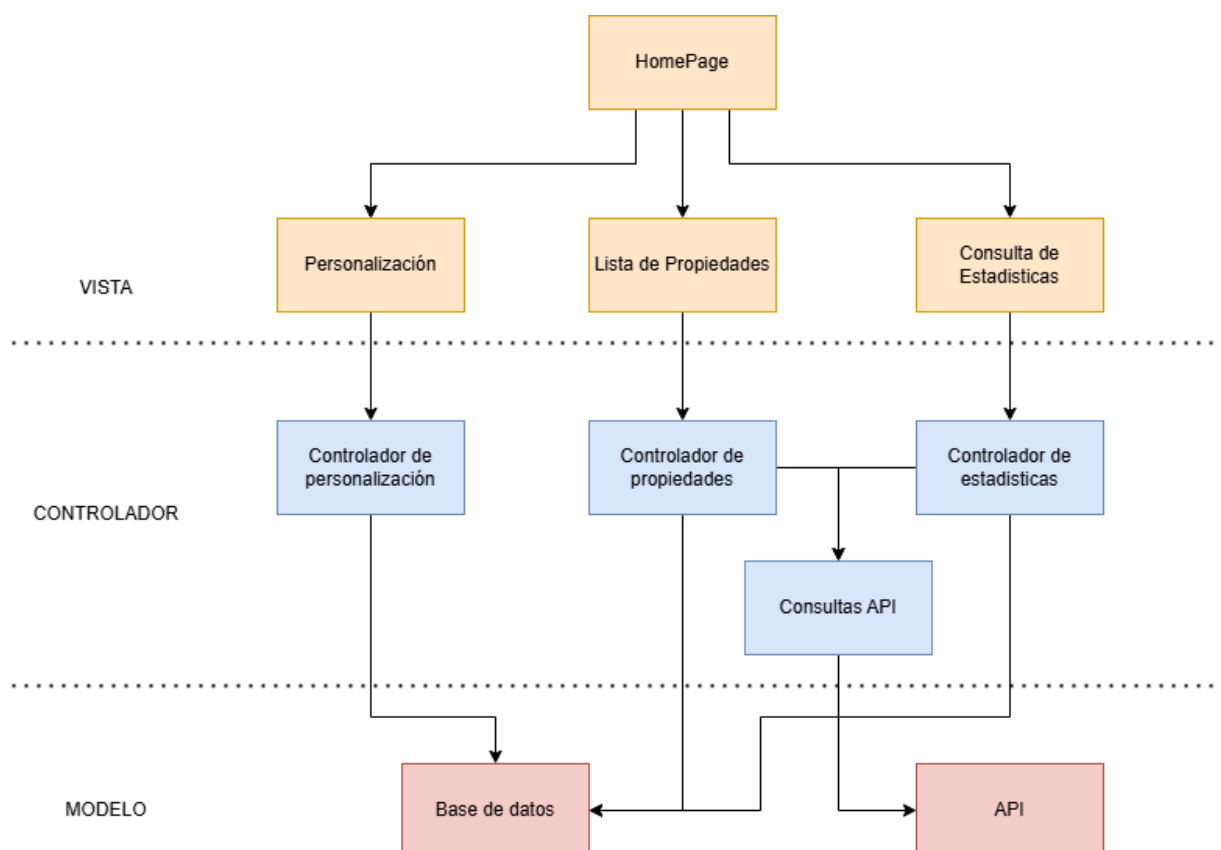
2. Modelo técnico.

A continuación se muestra el diagrama de frontend y backend de WeTool, ilustrando la comunicación entre las interfaces y el backend para los requerimientos de la aplicación.

Las sección de vistas está compuesta por cuatro interfaces, las cuales contienen las vistas principales del programa, donde se puede ir a la personalización de alertas, obtener un listado de propiedades y obtención de estadísticas por un filtro determinado por el usuario.

Las sección de controlador está compuesta por cuatro módulos, los cuales contienen las funciones para el cumplimiento de los requisitos establecidos anteriormente, incluyendo filtros y llamadas a los módulos del modelo.

Finalmente en la sección del modelo está conformada por dos módulos encargados de la obtención de información a la base de datos y consultas a Apis de páginas que dispongan de una.



3. Flujo de caja, VAN y TIR.

Este capítulo se enfoca en el desarrollo de una proyección de flujo de caja semestral para un período de dos años, un instrumento clave que permitirá anticipar movimientos financieros, tomar decisiones informadas y asegurar la sostenibilidad de las operaciones.

A lo largo de este análisis, exploramos cómo estructurar y analizar un flujo de caja que no solo detalle los ingresos y egresos proyectados, sino que también permita evaluar la viabilidad de inversiones futuras. La naturaleza semestral de esta proyección otorga un balance entre el detalle necesario para la gestión operativa y la amplitud para decisiones estratégicas a mediano plazo.

Flujo de caja WeTool				
Período	Año 1		Año 2	
	Primer semestre	Segundo semestre	Tercer semestre	Cuarto semestre
Detalles de ingreso (CLP)				
Ingreso de ventas	3.596.400	3.776.220	3.965.031	4.163.283
Ingreso de suscripción	1.503.600	1.578.780	1.657.719	1.740.605
Total de ingresos	5.100.000	5.355.000	5.622.750	5.903.888
Detalle de egresos (CLP)				
Licencias	605.000	0	605.000	0
Recursos de mantenimiento	540.000	540.000	540.000	540.000
Egresos operativos	990.000	990.000	990.000	990.000
Total de egresos	2.135.000	1.530.000	2.135.000	1.530.000
Saldo neto	2.965.000	3.825.000	3.487.750	4.373.888
Saldo acumulado	2.965.000	6.790.000	10.277.750	14.651.638

A continuación se explora el proceso de evaluación de proyectos de inversión, centrándose en herramientas clave que facilitan esta tarea y que son fundamentales para tomar decisiones informadas: el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

A través de un enfoque práctico, se abordan cómo estas métricas permiten analizar la rentabilidad y viabilidad de una inversión desde una perspectiva tanto cuantitativa como estratégica.

VAN

Cálculo del VAN		
	año 1	año 2
Flujo de caja	6.790.000	7.861.638
Tasa de descuento	0,04	0,04
Periodo de tiempo	2	
Inversión inicial	600.000	
VAN	13.197.372	

TIR

De acuerdo a los Precios Sociales 2023 del Sistema Nacional de Inversiones y considerando que la tasa de descuento en Chile desde el año 2020 es equivalente a un Factor de Costo Social del Dinero (FCSD) de 1,004, el cálculo del TIR refleja una comparación directa con esta tasa. Por lo tanto, este es el indicador que utilizamos para evaluar la viabilidad del proyecto, asegurando que se cumplan los criterios de rentabilidad exigidos por el marco establecido.

4. Conclusiones

A través de este informe de proyecto, concluimos que **WeTool** será una plataforma diseñada para buscar, recopilar y entregar información estadística sobre la venta y arriendo de bienes inmuebles. El modelo de negocio adoptado será de tipo **"Freemium"**, ofreciendo algunas funcionalidades de manera gratuita como prueba, mientras que las características más específicas y de mayor valor estarán disponibles mediante una suscripción mensual de \$9.990 o un plan anual por \$99.990.

WeTool estará dirigida principalmente a clientes interesados en información inmobiliaria detallada. Entre las estadísticas que proporcionaremos se incluirá una comparación de precios basada en características específicas de las propiedades,

como el número de habitaciones, número de baños, metros cuadrados, derecho a estacionamiento, derecho a bodega, gastos comunes, estado de amoblamiento, entre otros.

Además, este informe incluye un análisis detallado del flujo de caja, el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR), indicadores clave que nos permiten proyectar cómo podría evolucionar el negocio durante los primeros dos años.

Con base en lo anterior, podemos concluir que **WeTool** es un proyecto viable, con un alto interés potencial de clientes y con oportunidades de crecimiento tanto horizontal como vertical.