

Estimados señores Broker Hood

Para nosotros es un inmenso placer poder iniciar un proceso de entendimiento y posterior trabajo el cual claramente será recompensado con valor agregado para todos los participantes de este proyecto.

Es así, que con base en la información de nuestro primer espacio de interacción del pasado 24 noviembre del año en curso, desarrollaremos los siguientes puntos en este documento:

1. Entendimiento de Buenas Finanzas sobre la necesidad de Broker Hood.
2. Metodología por utilizar para lograr los objetivos identificados y propuesta preliminar.

Antes de iniciar con el desarrollo de los puntos citados anteriormente, a continuación, queremos reseñar la experiencia individual de cada uno de los socios de Buenas Finanzas:

Maria Juliana Pérez Vasco

Es Ingeniera Administradora con 16 años de experiencia, Master en economía y finanzas, y Executive MBA. Ejercicio y experiencia laboral en Planeación financiera, Desarrollo de Nuevos Negocios, Gobierno corporativo y Gestión corporativa, en empresas del sector minero, Compañías de financiamiento comercial, empresas de construcción e inversiones, y Project Finance con foco en infraestructura.

Douglas Andrés Lozada Ortiz

Es Ingeniero Financiero Especialista en Finanzas, Riesgos Financieros y Analítica y con una Maestría en Finanzas. Ha tenido una larga experiencia en el sector financiero por más de 10 años (Establecimientos de Crédito, Banca de Segundo Piso y Comisionistas de Bolsa en Colombia) y en los últimos 10 años se ha desempeñado en cargos de gestión de riesgos financieros en empresas del Sector Real.

Daniel Antonio Toro Martínez

Es Ingeniero Administrador con Especialización en Ingeniería Financiera y Maestría en Ingeniería - Sistemas Energéticos, con más de 8 años de experiencia profesional en

Planeación Financiera en empresas de ingeniería, proyectos de infraestructura, holdings empresariales y empresas de servicios públicos y cuenta con experiencia en modelos financieros, valoración de proyectos y empresas, planeación financiera y estratégica.

Entendimiento de Buenas Finanzas sobre la necesidad de Broker Hood

Broker Hood es un proyecto que consolida una necesidad identificada en el sector inmobiliario donde a través de un modelo disruptivo, busca que Agentes Independientes puedan acceder a servicios de alta tecnología para apalancar su negocio y a su vez hacer frente a nuevos competidores del mercado.

Es así que Broker Hood, es un nuevo e innovador marketplace inmobiliario donde se observan herramientas estructuradas sobre la base de módulos (ERP, CRM, Administración Oferta / demanda, Valoración y tasación, corretaje de inmuebles nuevos y usados, entre otros) los cuales ofrecerán un amplio rango de valor a sus clientes. Así mismo, cada uno de estos módulos mantiene una oferta de valor independiente la cual es monetizable de la misma forma atendiendo un modelo de rentabilización que haga sentido a su fin común.

Sobre este último punto, nuestro entendimiento particular apunta a que el mercado en movilización atiende un modelo B2B, (Business-to-Business) donde el cliente final termina siendo la compañía inmobiliaria y no sus clientes directos.

Para movilizar este proyecto, los socios de Broker Hood han identificado de primera mano, como conocedores del negocio y de la tecnología, la necesidad de incorporar recursos financieros para lograr la viabilización y puesta en marcha de las diferentes soluciones, así como entender y cuantificar la proyección de su negocio y su estabilidad financiera de mediano y largo plazo. Se entiende que, de manera preliminar, se tiene claridad sobre cómo y cuándo serán utilizados los recursos obtenidos.

De otra parte, se entiende que el proyecto se encuentra en una etapa preoperativa y se espera que mediante la estructuración de módulos por fases, el primer semestre de 2022 se realice el primer lanzamiento de soluciones al mercado.

En este sentido, y con base en la información preliminar obtenida en este espacio de preguntas, hemos identificado las siguientes necesidades por parte de Broker Hood:

1. Validar el esquema de costos adelantado por el equipo de Broker Hood, el cual es base fundamental del proceso a adelantar.
2. Validar el esquema de rentabilización y monetización del proyecto (definición de precio).

3. Determinar mediante la información ya estabilizada del proyecto, el monto de recursos a buscar y la mejor relación con el potencial inversionista que se ajuste a la necesidad y tipo de negocio.
4. Con base en lo anterior, determinar la rentabilidad del inversionista dependiendo de la relación identificada.
5. Eventualmente, mantener una relación regular con Buenas Finanzas para hacer seguimiento y evaluación financiera del proyecto tanto en la fase preoperativa como en la productiva.

Propuesta de Servicio

Incorporando los puntos identificados anteriormente, observamos que la manera más completa para lograr el cumplimiento de los diferentes hitos se basa en la **estructuración de un modelo de valoración para Broker Hood**.

En general los dos métodos complementarios para la valoración de una compañía o proyecto son el método de flujos de caja descontados, y el método de múltiplos basándonos en la comparación con pares y métricas clave del negocio (Ebitda, Utilidad Neta).

Como punto de partida Buenas Finanzas (SAS en proceso de constitución) formulará el caso base de proyecciones de su negocio para valorarlo por flujo de caja descontado, y paso seguido priorizará las posibles alternativas que según el modelo de negocio entendido y proyectado puede desplegar Broker Hood para realizar rondas de financiación.

Para realizar este proceso de valoración, tendremos como insumo base la caracterización que Broker Hood nos dará sobre las líneas de negocio que concibe el proyecto, su capacidad de generar ingresos y utilidades, así como la capacidad instalada que proyecten, con la estructura de costos y gastos que de esta capacidad se derive.

La valoración por flujos será validada y acotada a través de la metodología de múltiplos (comparación con pares o afines ya establecidos en el mercado) , la cual nos permitirá confrontar el modelo planteado, y ajustar elementos de las proyecciones en caso de verlo necesario, permitiendo así dar mejor sustento a las cifras que se construyan a través del caso base de proyecciones.

Dentro de los potenciales pares para el ejercicio de múltiplos hemos detectado las siguientes compañías, las cuales a su vez ya han realizado rondas de financiación y pueden ampliarnos un poco sobre de la dinámica que van tomando las Proptech en diferentes geografías:

- i) <https://www.compass.com/>
- ii) <https://www.redfin.com/>
- iii) <https://www.purplebricks.co.uk/>

¿Cómo ejecutar este proceso?

Los tiempos de formulación y ejecución están directamente asociados a las sesiones de profundización las cuales permitirán caracterizar mejor el modelo de proyecciones; considerando que se pueda tener sesiones presenciales y sesiones por videoconferencia, así como llamadas telefónicas para tener puntos de chequeo, se haría una entrega de modelo y propuesta de formas de financiación la última semana de febrero 2022 (fecha preliminar).

Frente al costo de la asesoría, este será tasado posterior a las reuniones de profundización y confirmación del entendimiento, las cuales dimensionaran el volumen de trabajo requerido para llevar a buen término el cumplimiento de los objetivos que se acuerden.

Quedamos atentos a sus comentarios a fin de poder seguir con el desarrollo de la propuesta y reuniones de profundización y trabajo.

Atentamente,

Equipo Buenas Finanzas