



**UNIVERSIDAD MAYOR**  
para espíritus emprendedores

**Estudiante:**

Andrés Maximiliano Herrera Salas

**Profesor Guía:**

Carlos Cabaña Chávez

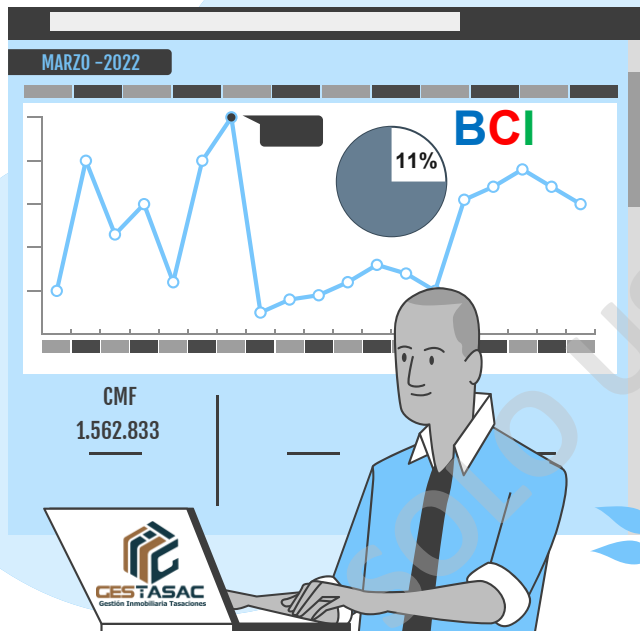


# EVALUACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS DE UNA EMPRESA DE TASACIONES INMOBILIARIAS CON COBERTURA EN LA REGIÓN METROPOLITANA

Proyecto de Título para  
optar al Título de  
Constructor Civil

# I. INTRODUCCIÓN

La empresa **GESTASAC Spa** realiza tasaciones para estudios requeridos por instituciones financieras, con BCI como importante cliente.



- La demanda de servicios de tasación está en constante crecimiento en relación al mercado inmobiliario y de créditos hipotecarios.
- Gran oportunidad de crecimiento en el mercado inmobiliario y de créditos hipotecarios.
- Desarrollo de un Plan de Negocios es importante para lograr un crecimiento sostenible.
- La metodología usada incluye análisis estratégico de la industria, diseño de marketing operativo, investigación de mercado, creación del modelo de negocios centrado en la propuesta de valor, y evaluación económica del proyecto.

## II. ANTECEDENTES GENERALES



- La valoración de bienes raíces es esencial en el mercado inmobiliario y financiero.



- Los métodos de tasación han evolucionado y existen diferentes enfoques para determinar el valor de una propiedad.



- La precisión en la tasación inmobiliaria es fundamental para la eficiencia del mercado y la estabilidad financiera. (Kauko, 2017)



- La regulación en Chile proviene de la Superintendencia de Valores y Seguros y la Asociación de Tasadores Inmobiliarios de Chile establece un código de ética y conducta profesional.



- La rentabilidad del negocio de tasaciones inmobiliarias es posible, y la innovación es un factor clave para la competitividad.



- La tecnología Big Data e IoT pueden ser utilizadas para mejorar la eficiencia y calidad de los servicios de tasación.



[ VISTA POR TI ]



[ VISTA POR EL COMPRADOR ]



[ VISTA POR EL SII ]



[ VISTA POR EL TASADOR ]



[ VISTA POR EL BANCO ]

### III. MARCO TEÓRICO



#### Precio

El precio es la cantidad de dinero necesaria para realizar un intercambio y puede ser determinado por la capacidad, motivación e interés económico del comprador o vendedor.

...



#### Valor

La International Valuation Standards Council define el valor como una estimación de la valía de los bienes y servicios en un tiempo y expresado en una moneda.

...



#### Valor de Mercado

El valor de un inmueble es la cantidad estimada por la cual se intercambiaría voluntariamente entre un comprador y un vendedor

...

### III. MARCO TEÓRICO



#### Mercado Inmobiliario

Dificultad de fijar un precio objetivo al inmueble debido a las variables que están sujetas a éste y que pueden tomar diferentes valoraciones con el paso del tiempo.

...



#### Valorización instituciones financieras

Valor de Mercado, Valor de garantía, Valor de remate, Valor de seguro, Valor de liquidación.

...



#### Mercado Financiero

Garantía General, Crédito hipotecario, Leasing, Dación en pago.

...

### III. MARCO TEÓRICO

Según (**MarketsandMarkets**, 2020), se espera que el mercado de la IA en la industria global inmobiliaria alcance los 1,3 mil millones de dólares en 2025, con una tasa de crecimiento anual compuesta del 30,6% entre 2020 y 2025.

IA en la construcción alcance los 2,6 mil millones de dólares en 2025, con una tasa de crecimiento anual del 29,4% entre 2020 y 2025.

Estas proyecciones indican que la adopción de la IA en la industria inmobiliaria seguirá en aumento y tendrá un impacto significativo en la mejora de la eficiencia y precisión en diversas áreas, como la valoración de propiedades, la búsqueda de inmuebles y la gestión de activos inmobiliarios.



#### Tecnología

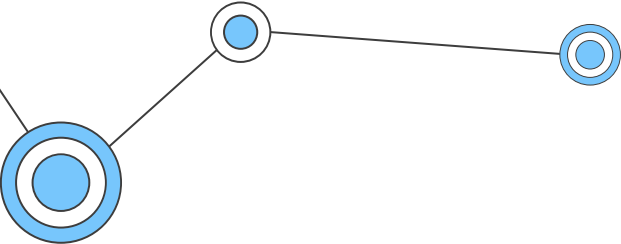
IA

**Big Data:** procesar grandes cantidades de datos para extraer información valiosa y útil.

**Internet de las Cosas (IoT):** conexión y comunicación de objetos y dispositivos físicos, equipados con sensores y software que permiten recopilar, enviar y recibir datos a través de la red.

...

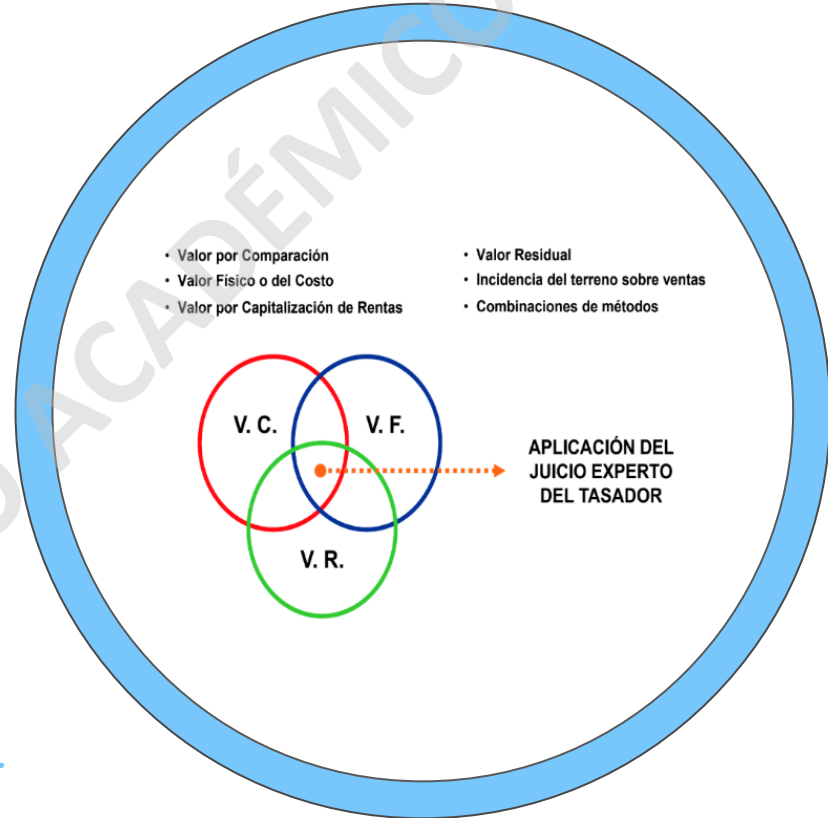
...



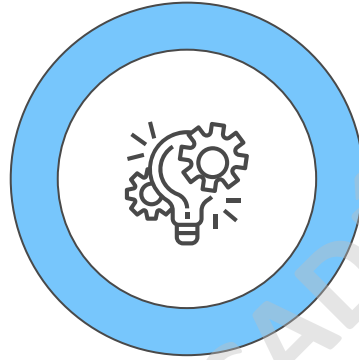
“El valor de una propiedad puede ser estimado desde diversos enfoques, normalmente concordantes, pero no como condición necesaria. El trabajo de la tasación consiste en abordar estos enfoques de forma objetiva, para luego determinar mediante el juicio experto cuál de éstos representa de mejor forma el valor asignado al bien”

...

—(Cayo, 2012)..



Fuente: Módulo: Método residual dinámico. (2015). En S. Sánchez (Comp.), Diplomado Tasaciones Inmobiliarias UC: (pp. 9). Pontificia Universidad Católica de Chile Instituto de Estudios Urbanos y Territoriales.

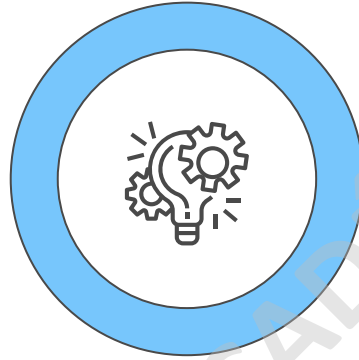


## IV. Planteamiento del Problema

El planteamiento de un problema en una tesis de un plan de negocios consiste en identificar y describir la situación actual de la empresa en términos de su gestión, estrategia y posicionamiento en el mercado, y detectar los principales obstáculos o retos que enfrenta para alcanzar sus objetivos de crecimiento y expansión.

Se desarrollará una propuesta de solución o estrategia que permita a la empresa superar los desafíos y aprovechar las oportunidades identificadas.

...



## IV. Planteamiento del Problema

Evaluar el plan de negocios de una empresa de tasaciones inmobiliarias para mejorar su gestión y enfocar una estrategia que permita incorporar nuevos clientes de instituciones financieras y lograr una mayor variedad de tasaciones.

La empresa tiene experiencia y oportunidades en el mercado, especialmente en el segmento de las instituciones bancarias que representan casi el 90% de las solicitudes de tasación para créditos hipotecarios. Si la empresa logra abarcar un 1% del mercado, tendría ganancias mensuales atractivas. El trabajo también es una contribución para futuros profesionales del área de la construcción.

...

# V1. OBJETIVOS

01

## Analizar estratégicamente la industria y diseñar el marketing operativo,

Se buscará las estrategias con enfoque en el cliente para lograr posicionamiento dentro del sector.

02

## Investigar el mercado

Elaborando una indagación exploratoria de las oportunidades que existen en el mercado inmobiliario y de créditos hipotecarios dentro de la Región Metropolitana

03

## Definir un modelo de negocios

Centrado en la propuesta de valor que la empresa de tasaciones ofrece a sus clientes potenciales.

Evaluar un plan de negocios para una empresa de tasaciones inmobiliarias en la Región Metropolitana, justificando las oportunidades existentes en el mercado nacional.



# V1. OBJETIVOS

04

## Diseñar plan de operaciones y de recursos humanos

Se detallarán todos los procesos que son necesarios para el correcto funcionamiento de una empresa de tasaciones.

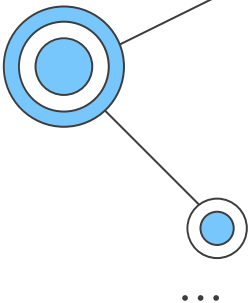
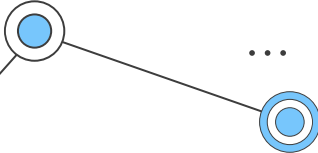
05

## Evaluar económicamente el proyecto

Se cuantificará los ingresos, egresos y gastos asociados y rentabilidad esperada a una proyección de 10 años.

Evaluar un plan de negocios para una empresa de tasaciones inmobiliarias en la Región Metropolitana, justificando las oportunidades existentes en el mercado nacional.





## V2. METODOLOGÍA

01

### 5 Fuerzas de Porter

Se realizó un análisis de las cinco fuerzas de Porter para conocer el grado de competencia en la industria de tasación.

02

### FODA

Se llevó a cabo un análisis FODA para identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa GESTASAC.

03

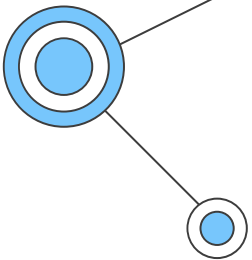
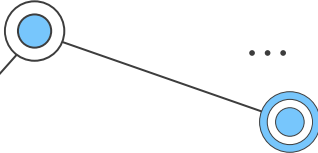
### Modelo de Negocio

Se estableció un modelo de negocios adecuado para la empresa utilizando el Business Model Canvas, definiendo la misión, visión, canal ético y propuesta de valor, fuentes de ingresos, recursos y actividades clave, y estructura de costos.

04

### Planes de Marketing

Se elaboró un plan de marketing que incluye la estrategia genérica del negocio, la estrategia de diferenciación y la estrategia de posicionamiento.



## V2. METODOLOGÍA

05

### Plan de operaciones

Se estableció un plan de operaciones para determinar los procesos y condiciones necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, así como el número de tasadores que se deben contratar para cumplir con la demanda proyectada.

06

### Plan Recursos Humanos

Se estableció un plan de recursos humanos en base a juicio de expertos y sitios web corporativos de la competencia, definiendo los cargos y dotación de los trabajadores.

07

### RSC

Se propuso una estrategia de responsabilidad social corporativa para la empresa, que incluye un menor cobro en una tasación para el subsidio habitacional.

08

### Evaluación Económica

Se realizó una evaluación económica del proyecto para determinar su rentabilidad, definiendo la inversión inicial, fuente de financiamiento, ingresos, costos, gastos, depreciación, tasa de descuento, horizonte de evaluación, y obteniendo los siguientes indicadores: VAN, TIR.

# ... VI. ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE LA INDUSTRIA

## VI.1 Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

**Tabla 1:** Resumen Análisis Cinco Fuerzas de Porter

| COMPONENTE                                       | MAGNITUD          | PRINCIPALES FACTORES                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------|-------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Amenaza de entrada de nuevos competidores        | <b>MEDIA</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Bajas economías de escala</li><li>• Poco requerimiento de capital</li><li>• Lealtad de los consumidores alta</li><li>• Experiencia de empresas dentro del mercado alta</li><li>• Escasa legislación restrictiva</li><li>• La diferenciación una barrera de entrada media</li></ul> |
| Amenaza de servicios sustitutos                  | <b>BAJA</b>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• No existen sustitutos</li><li>• Poca probabilidad de sustituir necesidad</li></ul>                                                                                                                                                                                                 |
| Poder de negociación de los clientes<br>(Bancos) | <b>MEDIO-ALTO</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Concentración de los clientes alta</li><li>• Facilidades de cambio altas</li><li>• Que el proveedor sea adquirido por el comprador es bajo</li><li>• Alto poder de negociación</li></ul>                                                                                           |
| Poder de proveedores                             | <b>BAJO</b>       | <ul style="list-style-type: none"><li>• Concentración de proveedores baja</li><li>• Escasa probabilidad que proveedor compita con comprador</li></ul>                                                                                                                                                                      |
| Rivalidad competitiva                            | <b>MEDIA</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Grado de competidores equilibrados medio-alto</li><li>• Tasa de crecimiento media-baja</li><li>• Existencias de ciertas barreras de entrada</li></ul>                                                                                                                              |

Fuente: Elaboración propia



## VI.2 Análisis FODA

| Fortalezas                                                                                                         | Oportunidades                                                                                                              | Debilidades                                                                                                                                                                                          | Amenazas                                                                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Amplia experiencia profesional de sus fundadores                                                                   | No se necesita de un fuerte requerimiento de capital para entrar al mercado.                                               | Bancos con poca participación en el mercado no realizan nuevas contrataciones y mantienen a las empresas con las que trabajan actualmente ya que dan abasto con el número de operaciones que manejan | Todo el poder de negociación lo tienen los clientes debido a su concentración y dominio que tienen en el mercado de los créditos hipotecarios. |
| Empresa sólo trabaja con profesionales con cursos complementarios o diplomados en el rubro.                        | No existe un servicio sustituto a la tasación, por lo que los bancos no pueden prescindir de éste.                         | La empresa solo se dedica a tasaciones de bienes inmuebles, hay Bancos que requieren empresas que se dediquen a tasaciones de maquinaria para ser parte de su equipo.                                | Posicionamiento de algunas empresas (Tinsa S.A, Transsa S.A., Arenas & Cayo) en el mercado.                                                    |
| se encuentra con un Cliente Bancario (BCI) lo cual hace menos complejo la entrada a otras instituciones Bancarias. | Posibilidad de diversificar los servicios ofrecidos y expandirse a otras áreas del mercado inmobiliario.                   |                                                                                                                  |                                                                                                                                                |
| Buen posicionamiento en Internet                                                                                   | Uso de la inteligencia artificial y el análisis de datos puede mejorar la precisión y rapidez de los informes de tasación. |                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                |

# VII. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

**Grafico N° 1:** Porcentaje de operaciones de créditos hipotecarios vigentes por institución financiera - marzo 2022

## MERCADO META

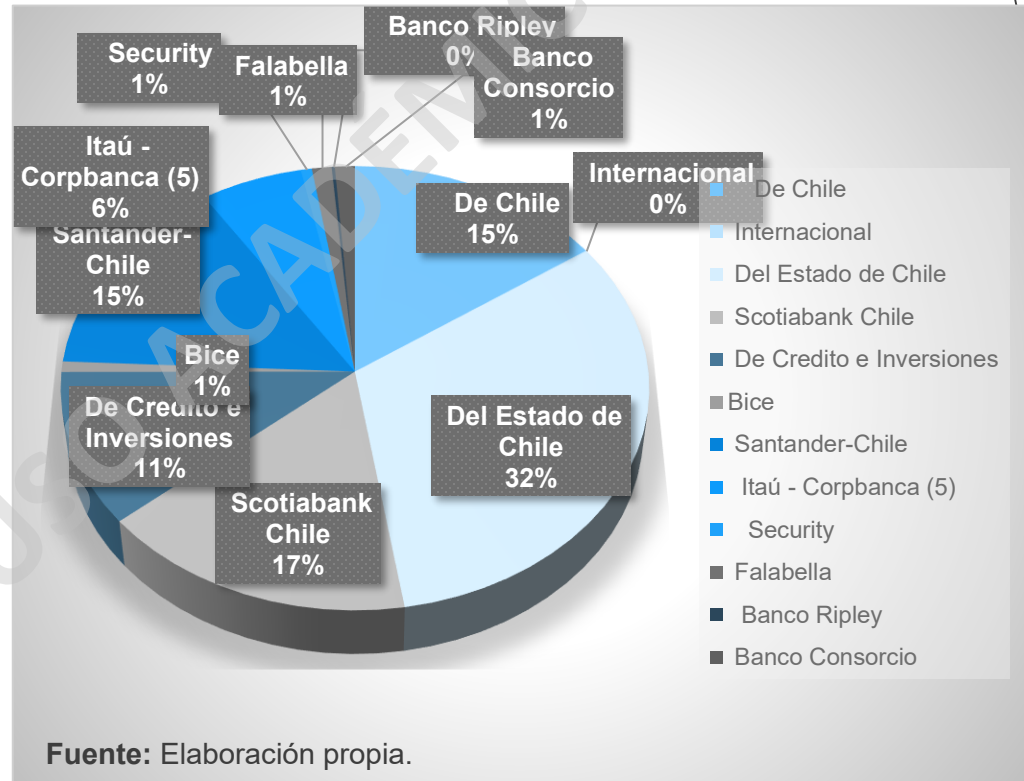
Banco Estado, Santander, Scotiabank, Banco de Chile, Santander y Itaú CorpBanca, ya que en conjunto representan el 85% de los créditos otorgados. Cabe mencionar que actualmente ya se tiene como cliente al Banco BCI que corresponde al 11% del mercado.

## COMPETENCIA INDIRECTA

Tasadores independientes

## COMPETENCIA DIRECTA

- i) ARENAS Y CAYO S.A.
- ii) TRANSSA TASACIONES
- iii) TINSA S.A.



# VIII. MODELO DE NEGOCIOS

## Propuesta de valor

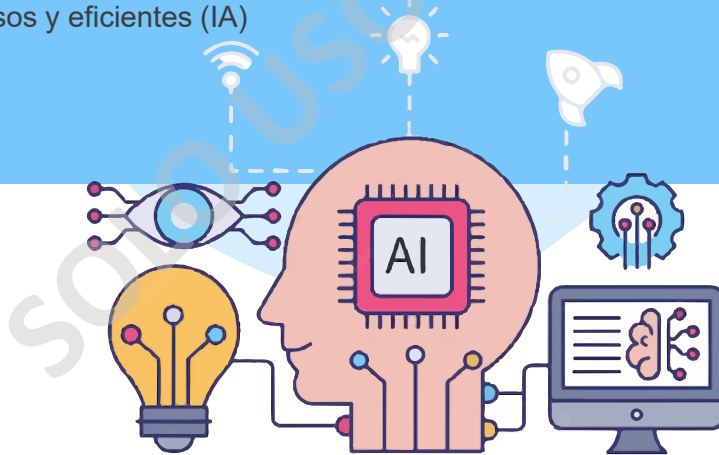
- Entrega de informes de tasación en tiempo óptimo
- Soluciones tecnológicas integradas de manera sencilla, ágil, segura y eficiente
- Atención personalizada
- Especialización en un solo banco (BCI) con planes de expandirse a otras instituciones financieras en el futuro



# VIII. MODELO DE NEGOCIOS

## Innovación y tecnología

- Ejemplos de empresas que utilizan tecnologías de inteligencia artificial en tasaciones
- Incorporación de tecnología de punta para mejorar la calidad y rapidez del proceso de tasación
- Utilización de sistemas automatizados para analizar una gran cantidad de datos y generar informes de tasación más precisos y eficientes (IA)



# VIII. MODELO DE NEGOCIOS

## **Alianzas estratégicas**

- Establecimiento de alianzas estratégicas con empresas complementarias para mejorar la calidad de los servicios y expandir las operaciones
- Las alianzas estratégicas pueden aumentar el valor de una empresa en un 20%



# VIII. MODELO DE NEGOCIOS

## Futuro de la empresa

- Utilización de Big Data, IoT y inteligencia artificial para recopilar y analizar grandes cantidades de datos para mejorar la precisión de las valorizaciones
- Formación de equipos de trabajo interdisciplinarios y dedicación de recursos específicos a la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías



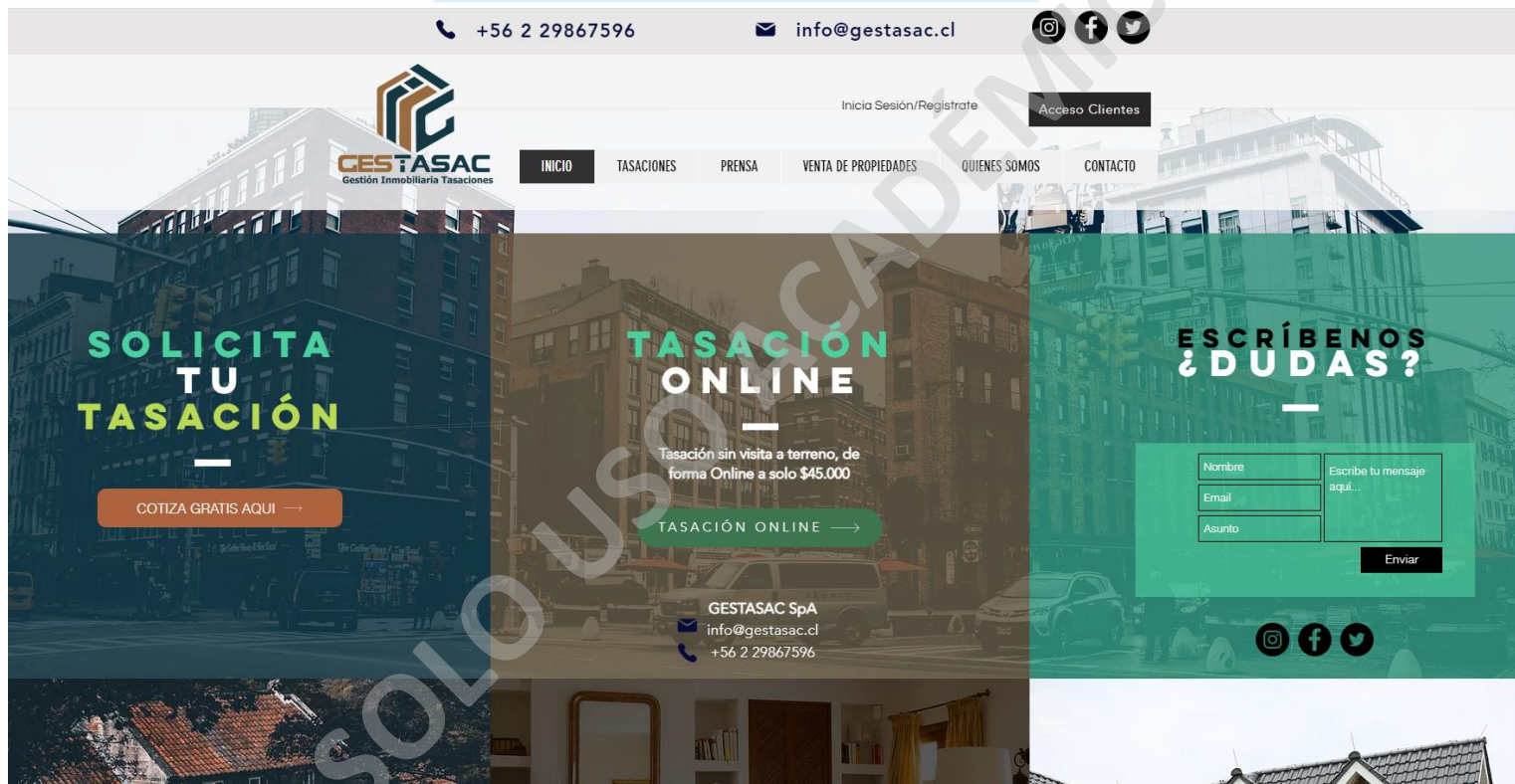
# IX. PLAN DE MARKETING

| Estrategias de marketing | Estrategia de diferenciación                                                        |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| - Diferenciación         | - Objetivo de alcanzar un posicionamiento exclusivo en la mente de los consumidores |
| - Posicionamiento        | - Utilización de estrategias de diferenciación propuestas por Kotler y Lane         |
| - Espíritu innovador     | - Riesgo de imitación por parte de los competidores                                 |
|                          |                                                                                     |

## Utilización de estrategias de diferenciación en la empresa

- Producto o servicio: valorización de viviendas
- El servicio consta de varias etapas
- Solicitud a través de plataforma web o ejecutivo comercial
- Tasaciones particulares y para instituciones bancarias

# IX. PLAN DE MARKETING



# IX. PLAN DE MARKETING

www.gestasac.com

GESTASAC

Andrés Herrera, fundador de Gestasac:

## “Contamos con una robusta plataforma y equipo profesional que apoya nuestros servicios de tasación y valoración”

La principal propuesta de la empresa se basa asegurar en un tiempo óptimo la entrega de los informes de tasación por medio de procesos ágiles, sencillos, seguros y eficientes.

Con 15 años de experiencia en tasaciones inmobiliarias, Andrés Herrera, fundador de Gestasac, comenzó desde muy temprana edad en el mundo de las tasaciones impulsado por su padre, don Douglas Herrera, destacado constructor civil con más de cuatro décadas de experiencia como tasador bancario. Hoy, la empresa cuenta con una robusta base de conocimientos, experiencia y una base de datos adquirida durante todos estos años. Apoyados en una red de colaboradores especializados y en constante capacitación, Gestasac entrega un servicio de calidad y confiable: realiza las tasaciones necesarias para los estudios que son requeridos por las instituciones financieras en la prestación de créditos hipotecarios, garantías generales y leasing. Valoraciones inmobiliarias llevadas a cabo bajo estándares nacionales e internacionales.

¿Qué tipo de propiedades valoran en Gestasac?

Contamos con una amplia experiencia en valoración de activos: habitacionales, comerciales, industriales, centros comerciales, parcelas de agrado, terrenos con potencial inmobiliario, entre otros. Actualmente operamos a nivel nacional y dentro de la Región Metropolitana para apoyar los negocios de nuestros clientes y todas sus necesidades. Gracias a nues-

tra relación y experiencia con entidades financieras, contamos con un servicio integral de tasación para gestionar, de forma rápida y oportuna, un crédito hipotecario para diversos tipos de inmuebles.

¿Por qué vender, comprar y arrendar con Gestasac?

Como nuestro corazón es la valorización contamos con un amplio conocimiento del mercado local. Nuestra área de gestión inmobiliaria cuenta de un equipo multidisciplinario, profesional, comprometido y empático; apoyado por abogados con experiencia en áreas de operaciones bancarias. Nuestro principal objetivo es entregar un servicio personalizado para cada uno de nuestros clientes y transformar la búsqueda y venta de su nuevo hogar en una experiencia agradable y lo menos estresante posible.

¿Cómo se realiza la tasación online? ¿Cómo funciona?

Este tipo de tasación consistente en valorizar un inmueble sin realizar una visita presencial, el cliente nos entrega los antecedentes en nuestro formulario, fotos, videos, tour virtual de su propiedad. Nosotros complementamos esta información apoyados con nuestra base de datos y uso de la tecnología para buscar la información de las superficies regis-



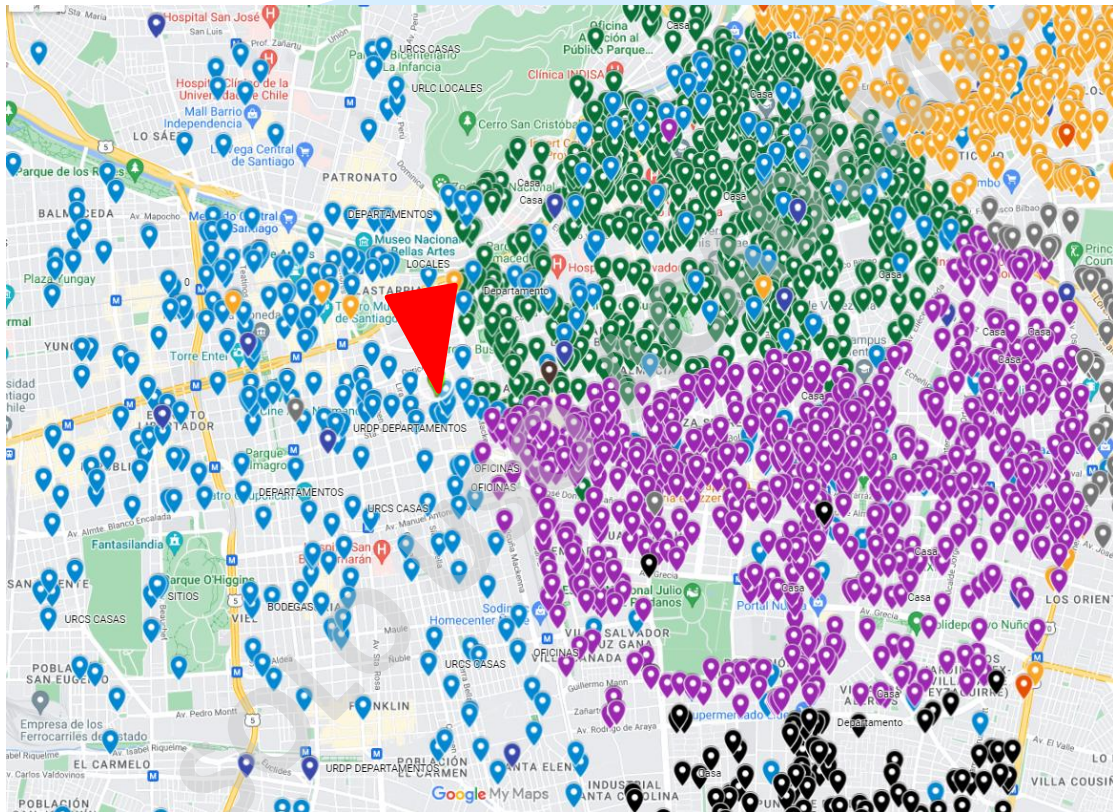
Andrés Herrera, fundador de Gestasac.

tradas en Servicio de Impuestos Internos (SII), oferta inmobiliaria y ventas reales del CBR (Conservador de Bienes Raíces). La principal diferencia con la competencia es que utilizan esta tecnología de forma automatizada en base de algoritmos para llegar al valor, entregando un informe en minutos sin ninguna revisión profesional previa. Esto deja de lado las

particularidades de cada propiedad. En cambio, nuestra Tasación Online la realiza un equipo profesional y usamos la tecnología solo como un apoyo. Actualmente las tasaciones online están disponibles solo para casas, departamentos y parcelas de agrado.



# IX. PLAN DE MARKETING



# IX. PLAN DE MARKETING

[Todos](#) [Maps](#) [Imágenes](#) [Videos](#) [Shopping](#) [Más](#) [Herramientas](#)

Cerca de 4,760 resultados (0.62 segundos)

<https://www.gestasac.com>

**GESTASAC | Tasaciones de propiedades | Tasacion Online ...**

Tasaciones de propiedades, tasador inmobiliario, tasaciones de casas, tasadores, Tasaciones, tasación online, Chile, GESTASAC.

Visitaste esta página varias veces. Última visita: 7/0

**Tasador inmobiliario**

GESTASAC, Mas de 25 años Generando Valor,

**Contacte**

Contacte a uno de Nuestros Tasadores, Tasador

**Tasaciones Online**

Tasaciones de propiedades Online, Tasadores O

**Corredor Venta Propiedades**

Corredores, Venta de Propiedades, Corredor de

[Más resultados de gestasac.com »](#)

<https://www.instagram.com/gestasac>

**GESTASAC (@gestasac) • Instagram**

GESTASAC. Tasaciones, Corretaje y venta de Productos de Construcción. 6 posts. 71 followers. 456 following. SITIO PARA PROYECTO INMOBILIARIO (MAPOCHO ...

<https://cl.linkedin.com/andresmaxhs>

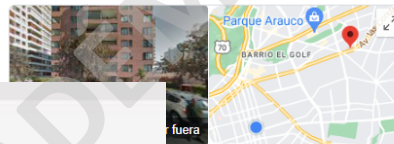
**Andrés Herrera Salas - Tasador inmobiliario - GESTASAC**

Chile - Tasador inmobiliario - GESTASAC - Gestion Inmobiliaria Tasaciones www.gestasac.com  
GESTASAC - Gestion Inmobiliaria Tasaciones www.gestasac.com. sept. de 2011 - actualidad 11 años 8 meses. Esteban Dell'orto 6539 - Las Condes, Región ...  
Visitaste esta página varias veces. Última visita: 16/02/23.

[https://www.amarillas.cl/fichas/gestasac\\_15370586](https://www.amarillas.cl/fichas/gestasac_15370586)

**Gestasac en Santiago - Teléfono y Dirección - Amarillas.cl**

Gestasac. José Miguel Carrera - 476 Santiago - Metropolitana de Santiago. www.gestasac...



Guardar

Llamar

le - 4.4 km

rto 6539, 7570011 Las Condes, Región

s propietario de esta empresa?

ón que falta  
ción

Preguntas y respuestas

Sé el primero en hacer una pregunta

Hacer una pregunta

Enviar al teléfono

Enviar

Opiniones

Escribir una opinión

Agregar una foto

Puedes ser la primera persona en opinar.

Las personas también buscan

Ver 15 más



TASAND...



Tasar.cl



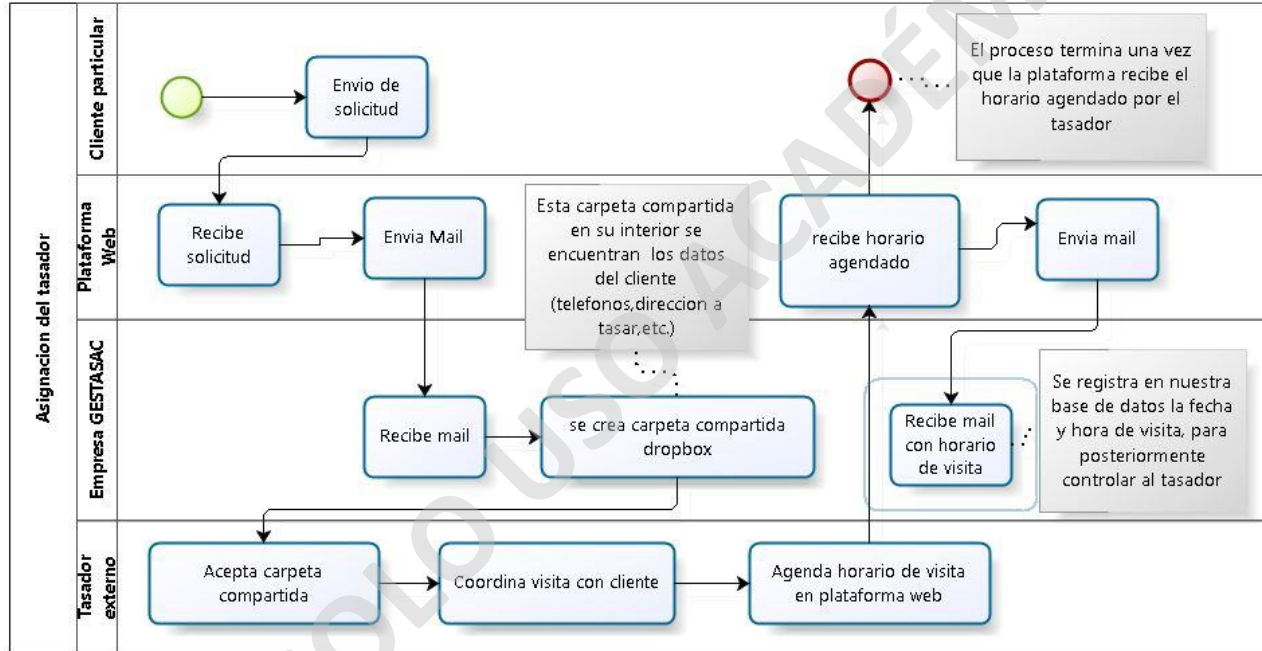
Construct...



Tasacion...

# X. PLAN DE OPERACIONES

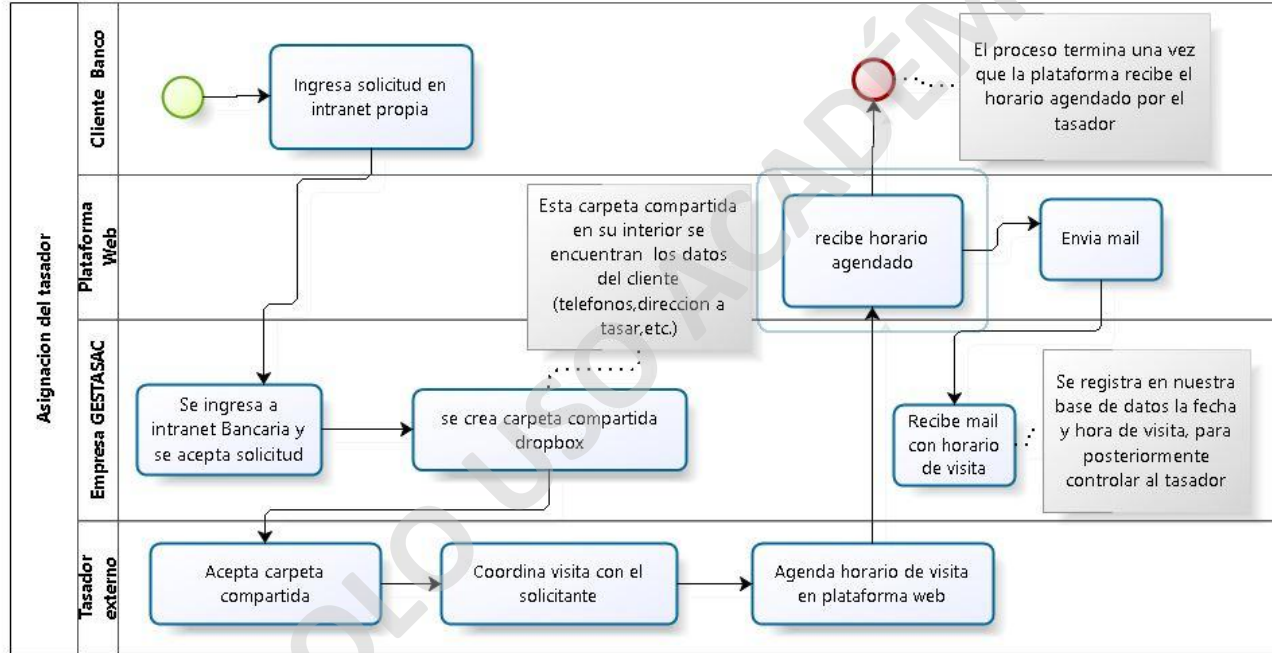
Imagen N° 1: Plan de operaciones para la asignación del tasador, para tasaciones particulares



Fuente: Elaboración Propia

# X. PLAN DE OPERACIONES

Imagen N° 2: Plan de operaciones para la asignación del tasador. para tasaciones bancarias



Fuente: Elaboración Propia

# X. PLAN DE OPERACIONES

## Distribución de Tasadores dentro de la Región Metropolitana

De acuerdo con los datos obtenidos en **Transsa**, se estima que realizan **1.900 tasaciones mensuales con 270 tasadores a lo largo del país.**

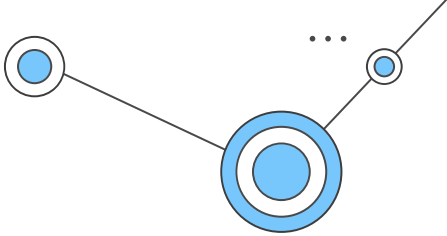
Según información obtenida telefónicamente con Johanna Brizuela Petersen del área técnica de tasaciones de la empresa **Tinsa**, La Región Metropolitana considera **el 45% del peso total de tasaciones a nivel nacional.**

**Tabla 2:** Tabla de tasaciones mensuales

| Todo el Pais<br>RM | 45% Porcentaje de Tasaciones en R.M |                   |
|--------------------|-------------------------------------|-------------------|
|                    | Tasaciones Mensuales                | Volumen Tasadores |
|                    | 1900                                | 270               |
|                    | 855                                 | 121,5             |

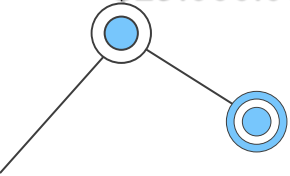
Fuente: Elaboración Propia

# XI. EVALUACIÓN ECONÓMICA



La tasa de descuento es el costo de oportunidad del proyecto, para llegar a ella se comparó con una inversión alternativa, que sería la rentabilidad de un Depósito a Plazo, los cuales están rentando **10% Anual, (MegaNoticias, Banco Central, 2022).** Entonces, **se le exige un 5% para tener premio al riesgo,** obtendríamos **un 15% de Tasa de Descuento.** Ahora bien, hay que considerar el concepto de Inflación, el cual ha sido bastante alto este año. Para calcular la variación, se utilizó la herramienta del instituto de estadística (INE, 2022), **Entregando un 9,5%.** Entonces para este ejercicio, la tasa de descuento más representativa para el proyecto sería la suma total del **costo de oportunidad, la prima del riesgo y la inflación.** Entregando un **valor de 24,5%,** Para efectos de Evaluación Económica se dejó en 25%, la tasa de descuento para realizar la Evaluación del Proyecto a 10 años.

En cuanto a los indicadores, se muestra el VAN resultante de \$272.538.133 con una tasa de descuento de 25%, una TIR de 194%. La inversión inicial necesaria para el proyecto es de \$25.000.000, esta se recupera el primer año.



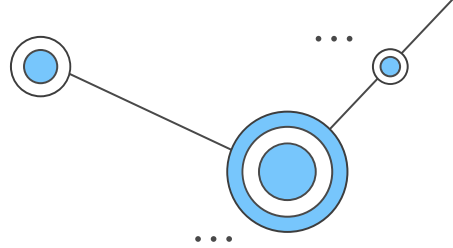
## Anexo 1: EVALUACION A LARGO PLAZO = 10 AÑOS



| EVALUACION A LARGO PLAZO = 10 AÑOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  | AÑO 0       | 2023        | 2024        | 2025         | 2026         | 2027         | 2028         | 2029         | 2030         | 2031          | 2032         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  | 27%         |             |             |              |              |              |              |              |              |               |              |
| FACTOR VARIACION ANUAL DE VENTAS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |             |             | 1,10        | 1,13         | 1,16         | 1,19         | 1,22         | 1,25         | 1,28         | 1,31          | 1,34         |
| VOLUMEN TOTAL DE TASACIONES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |             | 2.040       | 2244        | 2536         | 2941         | 3500         | 4270         | 5338         | 6833         | 8951          | 11994        |
| <p>La empresa actualmente realiza un rango de 150 – 170 tasaciones mensuales y para ser competitiva debiese realizar 855 valoraciones mensuales (10.260 anuales) para poder competir a la par con el resto de las empresas que existen en el mercado hoy en día.</p> <p>En la evaluación económica a largo plazo de 10 años, se ha considerado un factor de variación anual de ventas para un flujo estimado de 2.040 tasaciones en el primer año y alcanzando su punto máximo en el año 2032 con 11.994 tasaciones anuales. Esto significa una carga mensual de 999 tasaciones. Con estas cifras, se espera lograr una buena cuota de mercado y un nivel competitivo dentro del sector de tasaciones.</p> |  |             |             | 757.037     | 302.478.163  | 359.949.014  | 439.137.797  | 548.922.247  | 702.620.476  | 920.432.823  | 1.233.379.983 |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 460.595     | -122.334.290 | -145.577.805 | -177.604.922 | -222.006.153 | -284.167.875 | -372.259.917 | -498.828.289  |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 296.442     | 180.143.873  | 214.371.209  | 261.532.875  | 326.916.094  | 418.452.600  | 548.172.906  | 734.551.694   |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 2025        | 2026         | 2027         | 2028         | 2029         | 2030         | 2031         | 2032          |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             |             |              |              |              |              |              |              |               |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 330.400     | -76.131.264  | -90.596.204  | -110.527.369 | -138.159.211 | -176.843.791 | -231.665.366 | -310.431.590  |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 00.000      | -5.400.000   | -5.400.000   | -5.400.000   | -5.400.000   | -5.400.000   | -5.400.000   | -5.400.000    |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 0.000       | -300.000     | -300.000     | -300.000     | -300.000     | -300.000     | -300.000     | -300.000      |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 0.000       | -180.000     | -180.000     | -180.000     | -180.000     | -180.000     | -180.000     | -180.000      |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 0.000       | -480.000     | -480.000     | -480.000     | -480.000     | -480.000     | -480.000     | -480.000      |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 00.000      | -1.800.000   | -1.800.000   | -1.800.000   | -1.800.000   | -1.800.000   | -1.800.000   | -1.800.000    |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 00.000      | -2.400.000   | -2.400.000   | -2.400.000   | -2.400.000   | -2.400.000   | -2.400.000   | -2.400.000    |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 190.400     | -86.691.264  | -101.156.204 | -121.087.369 | -148.719.211 | -187.403.791 | -242.225.366 | -320.991.590  |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             | 06.042      | 93.452.609   | 113.215.005  | 140.445.506  | 178.196.883  | 231.048.810  | 305.947.541  | 413.560.104   |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             | 2023        | 2024        | 2025         | 2026         | 2027         | 2028         | 2029         | 2030         | 2031          | 2032         |
| EBITDA                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |             | 61.576.800  | 68.790.480  | 79.106.042   | 93.452.609   | 113.215.005  | 140.445.506  | 178.196.883  | 231.048.810  | 305.947.541   | 413.560.104  |
| VEHICULOS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  | 15000000    |             |             |              |              |              |              |              |              |               |              |
| MOBILIARIO OFICINA+SOFTWARE+HARDW                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  | 10.000.000  |             |             |              |              |              |              |              |              |               |              |
| INVERSION INICIAL TOTAL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |  | -25.000.000 |             |             |              |              |              |              |              |              |               |              |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |  |             |             |             |              |              |              |              |              |              |               |              |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |             | 61.576.800  | 68.790.480  | 79.106.042   | 93.452.609   | 113.215.005  | 140.445.506  | 178.196.883  | 231.048.810  | 305.947.541   | 413.560.104  |
| IMPUESTO 27%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |             | -16.625.736 | -18.573.430 | -21.358.631  | -25.232.204  | -30.568.051  | -37.920.287  | -48.113.158  | -62.383.179  | -82.605.836   | -111.661.228 |
| UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  | -25.000.000 | 44.951.064  | 50.217.050  | 57.747.411   | 68.220.405   | 82.646.954   | 102.525.219  | 130.083.724  | 168.665.631  | 223.341.705   | 301.898.876  |
| VAN                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  | 25%         | 272.538.133 |             |              |              |              |              |              |              |               |              |
| TIR                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |             | 194%        |             |              |              |              |              |              |              |               |              |

Fuente: Elaboración Propia

# XII. CONCLUSIONES



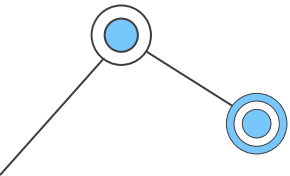
**La empresa** | Se enfoca en la diferenciación y el posicionamiento, reducir los tiempos de tasación y ofrecer servicios de calidad. La VAN y la TIR indican que el proyecto propuesto puede ser rentable.

**Industria** | El mercado de tasaciones en Chile presenta oportunidades atractivas y barreras significativas para la entrada de nuevos competidores. Las empresas pueden diversificar sus servicios y expandirse a otras áreas del mercado inmobiliario.

**Modelo de negocios** | La empresa se basa en la reducción de tiempos y la entrega de servicios de calidad. La incorporación de tecnología como la inteligencia artificial puede mejorar la calidad y eficiencia de los informes de valorización.

**Plan de operaciones y RRHH** | Se requiere un aumento significativo en la cantidad de tasaciones mensuales y de tasadores. Es fundamental contar con profesionales altamente capacitados y experimentados en la revisión y visado de las tasaciones, así como en la administración del negocio.

**Recomendaciones finales** | La empresa debe ampliar su nivel de oferta para incluir la valoración de más activos y servicios. Se requiere personal altamente capacitado y comprometido en brindar un buen servicio. La tecnología pueden ser herramientas valiosas para mejorar la eficiencia y calidad de los informes de tasación.



# La evolución del mundo digital seguirá impactando al sector inmobiliario

"La tecnología ha hecho que la vida sea más fácil, pero también ha hecho que el trabajo sea más difícil."

- Neal Stephenson,  
Snow Crash

## ¿Preguntas?