

## Auxiliar N°1

Profesores: Eduardo Contreras- Oscar Saavedra.  
Auxiliar: Paula Fernández.  
Otoño 2009.

Un grupo de estudiantes de Ingeniería Civil Industrial de la Universidad de Chile tiene una nueva idea de Negocio, un sitio web que busca mostrar todas las alternativas de hostales, hoteles, pensiones que existen en nuestro país, pudiendo hacer reservas online, entre otras cosas.

Lo que se busca vender es un software de gestión de las reservas de todas las alternativas de alojamiento a nivel nacional.  
Se necesita evaluar este proyecto.

Los ingresos provendrán directamente de los viajeros, bajo la forma de comisión por la reserva realizada, la idea es que cuando ellos ingresen a la página web y encuentren la oferta de alojamiento deseada, podrán saber con precisión cuál es su nivel de ocupación la tarifa y otra información valiosa. Una vez que el viajero decida, procederá a realizar la reserva, esta reserva tendrá un recargo de \$1.000 por reserva (no por día), el cual será el ingreso directo que recibirá InnChile en la cadena de valor. Una vez realizado el pago, el sistema web se comunica con el software para actualizar automáticamente la disponibilidad para los días solicitados.

Para el desarrollo de este proyecto, se requiere un importante desarrollo informático, luego se contará con una plataforma on-line y un sistema de gestión de reservas para las distintas entidades de hospedaje.

Ambos desarrollos serán creados en el llamado "año 0" en un tiempo de seis meses, por el equipo de diseño compuesto por ingenieros informáticos y programadores.

En esta etapa, el equipo formado por el gerente general, 2 ingenieros informáticos, 3 programadores y un diseñador, además de la secretaria, deben arrendar una oficina con un costo de \$380.000 mensuales y adquirir los siguientes bienes:

Bienes	Cantidad	Costo
Muebles	1	1.500.000
Computadores	6	289.000
Servidor	1	789.000

Estos bienes se encuentran afectos a IVA, el monto equivalente al IVA podrá recuperarse el primer año de operación. Considere una depreciación acelerada para c/u de los bienes.

La remuneración mensual de cada uno de las personas que forman el equipo inicial es la que se muestra en la tabla siguiente:

Profesional	Cantidad	Remuneración
Gerente General	1	900.000
Ingeniero Informático	2	768.000
Programador	3	450.000
Diseñador	1	350.000

Secretaria	1	250.000
------------	---	---------

Mientras dura el desarrollo informático, la oficina además generará gastos por Internet y teléfono de \$35.000 mensuales y servicios de limpieza por \$30.000 mensuales también.

Además la empresa debe gastar \$300.000 por inicio de actividades.

Una vez creados ambos desarrollos, la oficina se cambiará a un sector mejor ubicado, aumentando el gasto de arriendo a \$540.000 mensuales y generando compras de útiles de oficina por \$40.000 al mes. Por otro lado, ambos software requerirán de mantenimiento y actualización continua durante los 5 años estimados de funcionamiento, tareas que estarán a cargo del mismo personal desarrollador. Además deberá pagar mensualmente \$20.000 por el dominio .com.

Para el primer año de operación, la empresa contratará un gerente de Finanzas y uno Comercial, con remuneraciones de \$900.000 y \$1.500.000 mensual respectivamente.

A partir del tercer año, dado el incremento de ventas esperado, se proyecta:

- Un aumento de sueldo de un 70% para el Gerente General,
- La contratación a tiempo parcial de un Contador por \$350.000 mensuales,
- La incorporación de un nuevo servidor igual al primero (que mantendrá su valor en el tiempo),
- El cambio a una oficina cuyo arriendo será aproximadamente \$2.100.000 mensuales,
- El aumento de los costos de Internet y teléfono a un \$320.000 mensuales,
- Las compras de útiles de oficina aumentarán a \$80.000 por mes,
- Se contratará personal de limpieza por \$130.000 mensuales.

Se estima que el capital de trabajo necesario será equivalente al gasto mensual en Recursos Humanos, gastos operacionales y de publicidad, del año respectivo.

Como parte de la estrategia de entrada, se considera tener, por un periodo de 6 meses cada año, a un grupo de 4 vendedores que recorrerán el país promoviendo la herramienta en las distintas regiones. Estas personas recibirán una remuneración de \$450.000 mensuales más un bono de transporte de \$60.000.

El Marketing también juega un rol fundamental en este proyecto, por lo que al ser un servicio que se basa en Internet, lo más sensato es realizar campañas publicitarias de este tipo, lo que se llevará a cabo en Facebook y Google, pero además se reforzará con folletería, con un gasto de \$200.000 mensuales durante los tres meses de verano. Este plan de marketing generará además gastos extras por \$70.000 mensuales durante todo el año.

Luego, las campañas online se centran en 2 tipos:

- **Facebook:** Se toma un costo por click en la publicidad de 70 pesos chilenos. Luego, se considera que para un anuncio popular este recibe 900 click al día, pero dado que este es un caso más conservador se tomarán como un 65% de estos clicks como los que recibe dicho anuncio.

- AdWords de Google: Para este caso, el costo es de \$55 por click y se considera que 270 visitarán el anuncio diariamente.

Para el cálculo de los ingresos, se considera el cobro estimado por comisión ya mencionado, según la cantidad de reservas recibidas.

Según el instituto nacional de estadísticas INE, la distribución aproximada de las llegadas internacionales es de la siguiente forma:

<b>País</b>	<b>Total turistas</b>
Argentina	700000
Perú	270000
Bolivia	270000
Estados Unidos	200000
España	56000
Francia	55000
Inglaterra	46000

De esto se estima que el 20% de estos se consideran como turistas y pernoctantes.

Cómo se puede observar el 10% proviene de países desarrollados donde las reservas por Internet es parte de la cultura, siendo en el peor caso un 57% del total de reservas vía Internet (caso de España). Luego, en los países no pertenecientes a América Latina se considerará dicho porcentaje de reserva online. Para el resto de los países se estima que un 30% serán reservas on-line.

Además a nivel nacional, el crecimiento del turismo se empina en 12%, crecimiento que se aplicara a las ventas del InnChile.

Considere además que el valor residual a los cinco años de operación es de 50% de su valor de compra (De los activos disponibles).

Finalmente, este proyecto cuenta con un financiamiento por 30 millones de pesos, a una tasa del 0,08 anual, con un período de gracia y se paga el crédito hasta el final del período, es decir, durante por 5 años.

Utilice una tasa de descuento del 12%.