

PROYECTO FINAL DE MÁSTER



# PlusBlock

Proptech - Análisis demanda viviendas turísticas

Aníbal Calvo Mello, Edgar Cruz Morales, Priscy María Díaz Osuna, María Elisa Mancilla Pino y Arce Muñoz Ocampo



**Connect to the change**



# 1

## Cap. 1

# Resumen Ejecutivo

El negocio que se desea llevar a cabo consiste en la implementación de una **plataforma digital de Crowdfunding**, enfocada en Inversiones Inmobiliarias Turísticas en México, de manera fraccionada. Cada propiedad será dividida en 100 bloques con el valor correspondiente al proporcional del valor total y el inversionista podrá seleccionar tantos números de bloques como desee.

El objetivo es proporcionar una **plataforma ágil y segura, que permita invertir de una manera rápida**, realizar seguimiento de rendimientos anuales por propiedad ofertada y asegurar credibilidad en la adquisición.

Además, se pretende **acelerar el ciclo de venta de los desarrolladores**, promoviendo digitalmente sus inmuebles. Por otra parte, se ofrecerá asesoría digital financiera de inversión y una gestión eficiente de arrendamiento de las propiedades adquiridas por los inversionistas en plataformas existentes de rentas turísticas.

Como se mencionó anteriormente, la ubicación geográfica inicial de nuestro proyecto será México, dado que se encuentra rankeado como el 3<sup>er</sup> país más visitado del mundo, con una ocupación de oferta turística del 80%.

Por otra parte, nuestra posición en el mercado se caracterizará por Market Leader; por lo que nuestras estrategias consistirán en **expansión**

**de mercado**, defender e **incrementar cuota de participación**, generando propuestas de valor no sólo para nuestros inversionistas, sino también para los desarrolladores cuyos bienes inmuebles sean captados y promovidos.

Nuestro mercado objetivo se centrará en Millennials (46% de la población en México): Generación Y y Generación Z. Las expectativas de estas nuevas generaciones se encuentran enfocadas principalmente hacia productos y servicios digitales y sostenibles. Necesitan en quién confiar a través de la buena experiencia de usuario y ágil resolución de imprevistos, porque si el producto/servicio digital no responde, el consumidor deja de confiar y se cambia rápidamente, puesto que la competencia está a un ícono en su celular.

Por lo tanto, nuestra meta es **ser auténticos y generar credibilidad** alineando nuestros intereses con los valores y creencias de dicho segmento. Sumado a lo anterior, los resultados de los estudios de mercado realizados, tanto a nivel nacional como internacional, se puede concluir entonces que existe una oportunidad y deseabilidad de un producto de las características antes mencionadas.

Con respecto a la evaluación financiera, cabe destacar que el negocio presenta un VAN a 5 años de USD 634.371, con una TIR del 52%, y un Payback de 2,8 años. La tasa de descuento utilizada asciende a 16,74%. Las necesidades de capital de trabajo son USD 492.968 con una inversión en activo fijo e intangible de USD 80.700.





# 2

Cap. 2

## Emprendedores

### CEO

*Priscy María Díaz Osuna*

México

22 años de experiencia en Ventas: 8 Real Estate Turismo / 14 TI Banca.

E-mail: [pdiaz@plusblock.mx](mailto:pdiaz@plusblock.mx)

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/priscydiaz/>

Phone: +52 5585328774

---

### CTO

*Arce Muñoz Ocampo*

México

12 años en desarrollo de software para productos de innovación en sectores como Financiero, Retail, Real Estate y Logística y transporte, entre otros.

E-mail: [amunoz@plusblock.mx](mailto:amunoz@plusblock.mx)

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/arcemunoz/>

Phone: +52 5587087630

---

### CMO

*Anibal Calvo Mello*

Uruguay

30 años de experiencia en la Industria de Tecnología.

E-mail: [acalvo@plusblock.mx](mailto:acalvo@plusblock.mx)

Linkedin: <http://linkedin.com/in/anibalcalvo2408>

Phone: +59 899633421

---



## COO

**Edgar Cruz Morales**

Guatemala

23 años de experiencia en Sector Financiero.

E-mail: [ecruz@plusblock.mx](mailto:ecruz@plusblock.mx)

Linkedin: <http://linkedin.com/in/edgar-cruz-89966285>

Phone: +50 240400249

---

## CFO

**María Elisa Mancilla**

Chile

14 años de experiencia en Finanzas y Control de Gestión: 4 Industria farmacéutica / 10 Industria de salud.

E-mail: [mmancilla@plusblock.mx](mailto:mmancilla@plusblock.mx)

Linkedin:

<https://www.linkedin.com/in/maria-elisa-mancilla-pino-a174b999/>

Phone: +56 979775817

---



# 3

## Cap. 3

# ¿Quiénes somos?

Somos PlusBlock, Challenger PropTech Turística en México que analiza la oferta inmobiliaria más viable para adquisición y transaccionalidad efectiva, considerando la correlación de variables relevantes como:

- Plusvalía
- Oferta inmobiliaria y características
- Porcentaje de ocupación anual
- Arribos en zonas turísticas
- Aeropuertos cercanos y distribución
- Escalabilidad de la zona
- Rangos de renta diaria
- Competencia

Con ello aseguramos la promesa de ROI atractivo a los usuarios/ consumidores finales en el orden de un 15% - 20%.

Y así también, generamos ingresos adicionales a la startup gestionando el mercado secundario; y generando leads con empresas del sector turístico: Transportación, paseos, restaurantes, SPA.

***México, rankeado en tercer lugar a nivel mundial como destino turístico.***





# 4

Cap. 4

## Valor vs Oportunidad

**Descripción del Negocio:** Plataforma digital enfocada en Inversiones Inmobiliarias Turísticas en México, de manera fraccionada.

**Principales Objetivos:**

- Inclusión en inversiones inmobiliarias turísticas.
- Proporcionar una plataforma ágil, segura y transparente.
- Realizar seguimiento de rendimientos anuales por propiedad ofertada y favorecer la credibilidad en la adquisición.
- Ofrecer asesoría digital financiera de inversión.
- Gestionar de forma eficiente el arrendamiento de las propiedades adquiridas por los inversionistas.
- Facilitar la liquidez a través de la creación de un mercado secundario.

**Posición en el Mercado:** Market Challenger.

**Mercado Objetivo:** Millennials (46% de la población en México): Generación Y y Generación Z.





# 5

## Cap. 5

# Modelo de Negocio

## ¿Cómo funciona?

Nuestro modelo de negocio está orientado hacia los ingresos obtenidos por la venta fraccional de los plusblocks y plusvalía obtenida por los mismos, además de ganancias provenientes del arrendamiento de las propiedades, del mercado secundario y de los leads de empresas turísticas.

- PlusBlock adquiere los inmuebles en preventa para obtener un mayor margen de utilidad.
- Cada uno de los inmuebles de PlusBlock se divide en 100 bloques (Activos Digitales Fungibles).
- Cada bloque tiene un precio y cada usuario puede invertir en los bloques que así considere conveniente.
- La compra de bloques podrá ser adaptable de acuerdo con las características de cada inmueble y con base en inteligencia de negocio.
- Se procede al mercado secundario cuando se vende el 100% de los bloques del inmueble.
- PlusBlock obtiene un 3% de comisión por transacción en mercado secundario.

Ofrecemos una plataforma tanto web como móvil digitalizando el proceso mediante una UX minimalista que permite al usuario efectuar transacciones y dar seguimiento a sus inversiones de forma fácil, rápida, transparente y eficiente.



# 6

## Cap. 6

# Business Model Canvas PlusBlock

<p><b>8. SOCIOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Airbnb</li> <li>• Mastercard</li> <li>• VISA</li> <li>• Paypal</li> <li>• MercadoPago</li> <li>• Booking</li> <li>• TripAdvisor</li> <li>• Expedia</li> <li>• Trivago</li> </ul>	<p><b>6. ACTIVIDADES CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversión</li> <li>• Compra fraccional</li> <li>• Venta</li> <li>• Renta</li> <li>• Administración de inmuebles</li> <li>• Mercado Secundario</li> <li>• Otros productos financieros</li> <li>• Crowdfunding</li> </ul>	<p><b>2. PROPUESTA DE VALOR</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios sin comisiones o comisiones bajas</li> <li>• Experiencia de usuario de calidad</li> <li>• Agilidad</li> <li>• Tasas más bajas</li> <li>• Disponibilidad 24/7</li> <li>• Atención al cliente</li> <li>• Rendimientos arriba de la competencia</li> <li>• Análisis para inversiones futuras</li> <li>• Automatización de pagos</li> <li>• Plataforma o PFM</li> <li>• Simulación de inversión</li> <li>• Múltiples formas de pago</li> </ul>	<p><b>4. RELACIONES CON EL CLIENTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Generación de contenido digital</li> <li>• Redes sociales</li> <li>• Chatbots de atención</li> <li>• Sitio web</li> <li>• Soporte 24/7</li> </ul>	<p><b>1. SEGMENTOS DE CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayormente millenials</li> <li>• Viajeros</li> <li>• Inversionistas viajeros</li> <li>• Profesionales tecnológicos</li> </ul>
<p><b>7. RECURSOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• UX - Experiencia de usuario de calidad e intuitiva</li> <li>• Comparativa de productos entre distintas instituciones</li> <li>• Campañas masivas de marketing</li> <li>• Tecnología de punta</li> </ul>		<p><b>3. CANALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketplaces</li> <li>• Website</li> <li>• Apps Móviles</li> <li>• Programa de Afiliados</li> <li>• Recompensas</li> <li>• Tasas preferenciales</li> </ul>		
<p><b>9. ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguridad de la información / Regulación</li> <li>• Infraestructura (Cloud)</li> <li>• Desarrollo de aplicación web y móvil</li> <li>• Gastos operativos (Programa de recompensas, promociones)</li> <li>• Marketing</li> <li>• Innovación y Desarrollo tecnológico</li> </ul>			<p><b>1. FUENTES DE INGRESO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comisiones por venta</li> <li>• Comisiones por gestión y administración</li> <li>• Mercado secundario</li> <li>• Leads empresas turísticas</li> <li>• Alta de nuevos desarrollos</li> </ul>	



# 7

Cap. 7

## Criterios de Decisión: Bacalar

- Metros cuadrados.
- Costo por metro cuadrado.
- Promedio de renta por noche.
- Porcentaje de ocupación.
- Visitantes extranjeros por aeropuertos en México.
- Plusvalía.
- Escalabilidad.
- Aeropuertos cercanos y distribución.

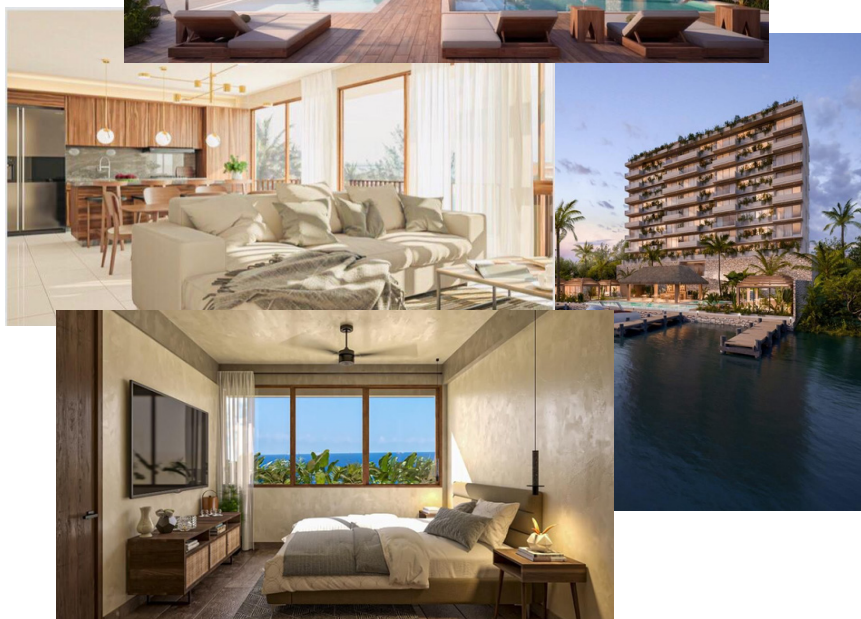


# 8

Cap. 8

## Desarrollos

- Torre Chaká 96m2
- Bacalar 96m2
- Xul-Ha 100m2
- Avenida 7 85m2

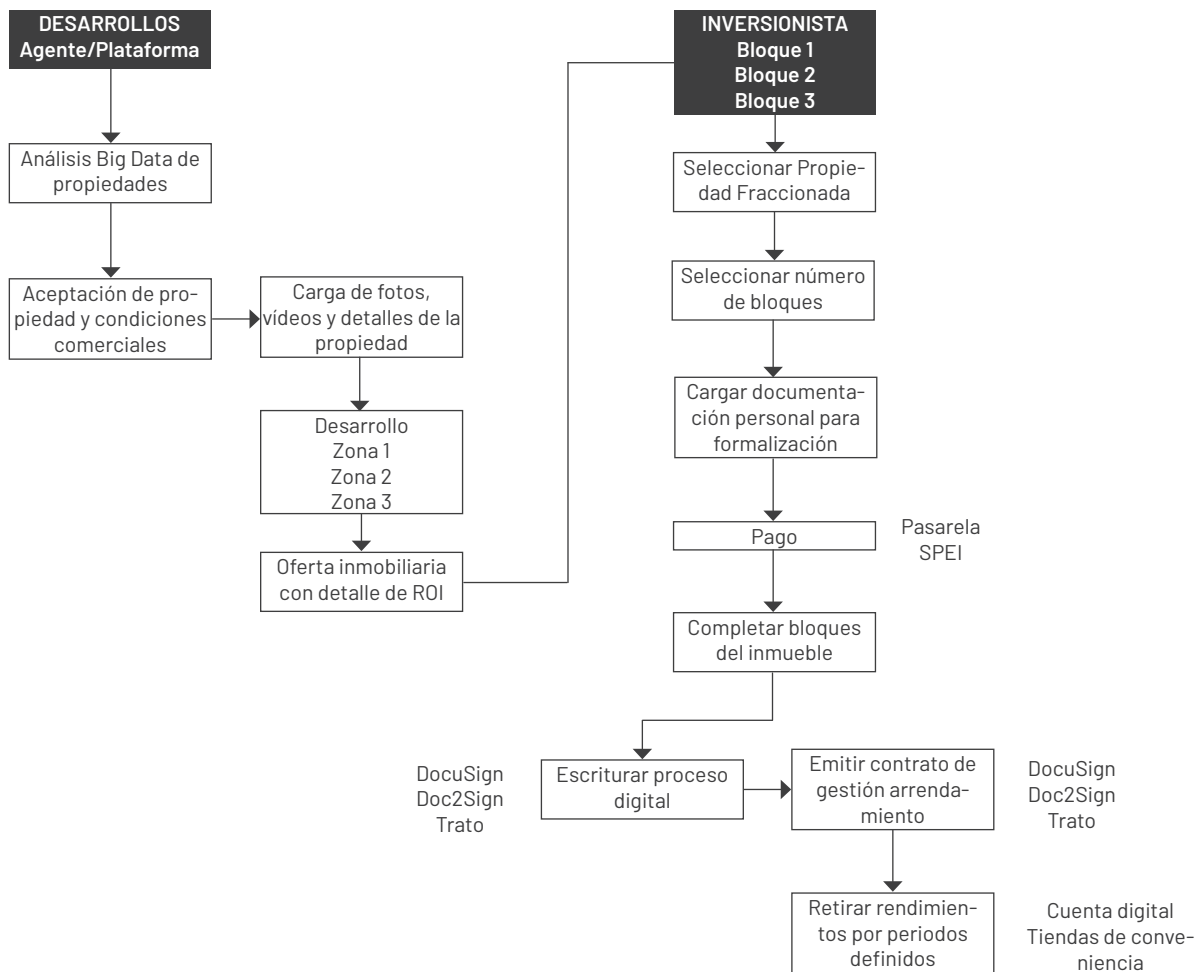




# 9

## Cap. 9

# Proceso de Inversión





# 10

## Cap. 10

# Competencias

- En México se encuentran registradas 55 startup's.
- La competencia en la rama turística es escasa y no focalizada.

### Oportunidad:

- Pequeños inversionistas sin posibilidad de adquirir un bien
- inmueble por falta de recursos que completen el valor total.
- Falta de conocimiento y control para la puesta en arrendamiento del bien.
- En México existen alrededor de 1.3 millones de cuentas de inversión, éste también será nuestro foco.

### Y con respecto del mundo tradicional:

- La oferta inmobiliaria es desplegada, de acuerdo con el INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía), por más de 80,000 agentes inmobiliarios de los que sólo un 10% está capacitado para dar asesoría y sólo el 20% pertenecen a una asociación (*Rubi Tapia Ramírez, 2020*).

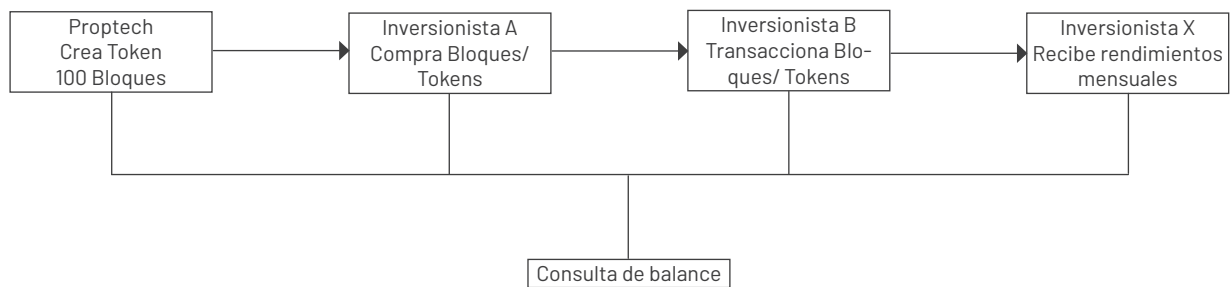
# 11

Cap. 11

## Planes Futuros

### Smart Contract:

Se evaluará el modelo de negocio para dar paso a una tokenización, dependiendo de la evolución que tengan las compras en established coin.



### Plaza Fiscal:

Como emprendedores, evaluaremos la factibilidad de abrir nuestro negocio y gestionarlo, de manera sencilla, transparente y totalmente online en Estonia, dado que este país ha convertido el emprendimiento en el motor de su economía.



# 12

Cap. 12

## Visión de Negocio

Somos inversionistas con visión de crecimiento y expansión de nuestra oferta inmobiliaria en una primera fase en la zona de la Riviera Maya por la cercanía y flujo rápido entre aeropuertos.

Nuestra cartera de clientes se alojará en bases de datos robustas, garantizando una penetración exponencial en el mercado.

Impulsaremos el mercado secundario para adicionar ingresos por comisiones de gestión.

Se desglosan a continuación los rubros en los que se destinará la inversión:

- Diversificación de inmuebles.
- Tecnología (Desarrollo, Inteligencia artificial).
- CSP (Cloud Service Provider) - "Pay as you go".
- Ciberseguridad.
- Regulación.

Somos una empresa con importantes conocimientos en Tecnología y transaccionalidad en Pisos Turísticos que ofrece un atractivo ROI tanto para nosotros como para los usuarios finales.



# 13

Cap. 13

## Plan Financiero a 5 años

<b>VAN</b>	<b>634.371</b>
<b>TIR</b>	<b>52,00%</b>
<b>TASA DE DESCUENTO</b>	<b>16,74%</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>2,80</b>

<b>Proyección de ventas</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Venta Dpto. (Unidades)</b>	36	43	52	57	63
<b>Arriendo Dpto. (Unidades)</b>	29	35	41	46	50
<b>Ingresos por Venta Dpto. USD</b>	4.752.000	5.702.400	6.842.880	7.527.168	8.279.885
<b>Ingresos por Comisiones USD</b>	261.121	339.527	407.668	448.329	493.342
<b>    Venta Dpto.</b>	237.600	285.120	342.144	376.358	413.994
<b>    Arriendo Dpto.</b>	20.849	25.019	30.023	33.025	36.328
<b>Ingresos Complementarios</b>	2.671	29.388	35.501	38.945	43.020
<b>Ingresos Totales USD</b>	<b>5.013.121</b>	<b>6.041.927</b>	<b>7.250.548</b>	<b>7.975.497</b>	<b>8.773.227</b>

### Precios Servicios

Venta Departamentos Año 1: USD 132.000

Arriendo Departamentos: USD 2.475

Plusvalía Anual: 10%

CAGR Año 5 vs Año 1: 15%

# I N V E S T M E N T

# 14

Cap. 13

## Capital Requerido

Capital Requerido	Monto USD
Inversión Inicial	80.700
Capital de Trabajo	492.968
<b>Capital Requerido</b>	<b>573.668</b>
Aporte Socio 1	114.734
Aporte Socio 2	114.734
Aporte Socio 3	114.734
Aporte Socio 4	114.734
Aporte Socio 5	114.734

La fuente de financiamiento será con patrimonio. Respecto del patrimonio, para iniciar el proyecto serán aportes de 5 socios. Cada uno de ellos, con un 20% de la propiedad contribuirán USD 114.734.



# 15

Cap. 15

## Principales Ratios

<b>Rentabilidad</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Utilidad Bruta / Ventas	13%	14%	14%	14%	14%
Utilidad Operacional / Ventas	6%	6%	7%	8%	8%
€ EBITDA	6%	6%	7%	8%	8%
ROE	28%	29%	32%	32%	31%
ROA	25%	24%	27%	28%	28%
<b>Apalancamiento</b>					
Deuda total / Patrimonio (Leverage)	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
Deuda Proveedores / Patrimonio	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
Razón Corriente (Acid Test)	2,5	2,3	2,3	2,5	2,6

Se aprecia que el margen EBITDA de la compañía crece a lo largo de los años producto del incremento en ventas. Respecto de la rentabilidad del patrimonio, ésta asciende a un 28% en el año 1, terminando el año 5 en un 31%. Finalmente, el leverage al año 5 es del 0,6.

# 16

Cap. 16

## Anexos

### Plan Financiero a 5 años

Estado de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Venta Dpto.	4.752.000	5.702.400	6.842.880	7.527.168	8.279.885
Comisión Venta Dpto.	237.600	285.120	342.144	376.358	413.994
Comisión Arriendo Dpto. / Servicios	23.521	54.407	65.524	71.970	79.348
<b>Ingresos por ventas</b>	<b>5.013.121</b>	<b>6.041.927</b>	<b>7.250.548</b>	<b>7.975.497</b>	<b>8.773.227</b>
<b>Costos Directos</b>	<b>4.345.634</b>	<b>5.214.760</b>	<b>6.257.712</b>	<b>6.883.484</b>	<b>7.571.832</b>
Cloud	11.760	14.112	16.934	18.628	20.491
Costo Venta Dpto.	4.320.000	5.184.000	6.220.800	6.842.880	5.257.168
Mantenimiento Unidades	13.874	16.648	19.978	21.976	24.173
<b>Costos de Ventas</b>	<b>4.345.634</b>	<b>5.214.760</b>	<b>6.257.712</b>	<b>6.883.484</b>	<b>7.571.832</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>667.487</b>	<b>827.167</b>	<b>992.835</b>	<b>1.092.013</b>	<b>1.201.395</b>
<b>% Margen Bruto</b>	<b>13%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>
<b>Gastos de Ventas</b>	<b>12.000</b>	<b>14.400</b>	<b>17.280</b>	<b>19.008</b>	<b>20.909</b>
Gastos Personal	0	0	0	0	0
Gastos No Personal	12.000	14.400	17.280	19.008	20.909
<b>Gastos de Marketing</b>	<b>84.000</b>	<b>162.840</b>	<b>183.000</b>	<b>195.096</b>	<b>208.402</b>
Gastos Personal	0	0	0	0	0
Gastos No Personal	84.000	162.840	183.000	195.096	208.402
<b>Gastos de Administración</b>	<b>254.520</b>	<b>260.640</b>	<b>260.640</b>	<b>260.640</b>	<b>260.640</b>
Gastos Personal	194.520	200.640	200.640	200.640	200.640
Gastos No Personal	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
<b>Gastos de Administración y Ventas</b>	<b>350.520</b>	<b>437.880</b>	<b>460.920</b>	<b>474.744</b>	<b>489.950</b>
<b>% Ventas</b>	<b>-7%</b>	<b>-7%</b>	<b>-6%</b>	<b>-6%</b>	<b>-6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>316.967</b>	<b>389.287</b>	<b>531.915</b>	<b>617.269</b>	<b>711.445</b>
<b>€ Ebitda</b>	<b>6%</b>	<b>6%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</b>	<b>8%</b>
Depreciaciones	2.160	2.400	2.640	2.880	4.048
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0
Costos Financieros	0	0	0	0	0
Diferencias de cambio	0	0	0	0	0
Resultados por Unidades de Reajuste	0	0	0	0	0
<b>Resultado Antes de Impuesto</b>	<b>314.807</b>	<b>386.887</b>	<b>529.275</b>	<b>614.389</b>	<b>707.397</b>
Impuesto a la Renta (30%)	94.442	116.066	158.783	184.317	212.219
<b>Resultado del Ejercicio</b>	<b>220.365</b>	<b>270.821</b>	<b>370.493</b>	<b>430.072</b>	<b>495.178</b>





**threepoints.com**

Carrer de Mallorca, 27  
08029 Barcelona



De:  
 Planeta Formación y Universidades