



Universidad Pontificia Comillas - ICADE

Plan de negocio de la *startup*: FindMyRoomie. Análisis de viabilidad financiera.

Autor: Jorge Alberto Sánchez Díaz
Director: Jorge Martín Magdalena

A mis padres y a mi hermana por su apoyo incondicional.

A Jorge, mi director de TFG, por su compromiso.

A mis compañeros, María, Cristina y Carlos por haber vivido este proyecto juntos.

RESUMEN

El presente trabajo explora la oportunidad de desarrollar una plataforma que te ayude a encontrar tu compañero de piso ideal. Se observa como el precio del alquiler es cada vez más alto y recurrir a compartir estancia es algo generalizado. El objetivo es estudiar el entorno competitivo, las fortalezas y debilidades de la FindMyRoomie, y, como objetivo principal, analizar la viabilidad financiera de la compañía, proyectando estados financieros, flujos de caja libres, valoración de los recursos propios, y la posterior comparación con el entorno.

Es importante entender que apostar por la creación de valor es clave para triunfar en un entorno tan competitivo.

Palabras clave: *match*, propuesta de valor, proyección, *freemium*, suscripción.

ABSTRACT

The report aims at delving into the opportunity that has arisen to develop a platform that would help you find the flat mate that would fit you the most. It has been noticed that the renting prices had increasingly gone up and hence, it is common to share the place you live in. Among the tenets of this research, we explore the competitive environment, the internal capabilities and weaknesses and, most importantly, a financial analysis is conducted alongside a DCF, the equity valuation and a comparison with the environment.

It ought to be understood that maximizing the value creation is the key to succeed in such a competitive environment.

Keywords: *match*, *value proposition*, *forecasting*, *freemium*, *subscription*.

Índice de contenidos

1. <i>Introducción</i>	6
Justificación del proyecto	8
Metodología y objetivos	9
Estado de la cuestión	13
Estructura del trabajo	14
2. <i>Industria</i>	15
Análisis PESTEL	16
Análisis DAFO	18
3. <i>Qué es FindMyRoomie</i>	19
Misión	19
Visión	19
Business Model Canvas	19
4. <i>Modelo económico</i>	22
Análisis mercado potencial	22
Modelo de ingresos	26
Modelo de costes	28
Estimación break-even	29
Acción publicitaria	30
Funciones del personal	30
Esquema de costes	30
Alternativas	31
Modelo de sociedad	33
Fuentes de financiación	34
5. <i>Proyecciones financieras: escenario base</i>	36
Cuenta de pérdidas y ganancias (año 1)	36
Balance de situación (año 1)	40
6. <i>Proyecciones económicas: análisis de escenarios financieros</i>	42
Escenario realista	42
Contexto	42
Cuenta de pérdidas y ganancias proyectada a 5 años vista (escenario realista)	43
Balance de situación proyectado a 5 años vista (escenario realista)	45
Evaluación de apalancamiento financiero	46
Riesgo financiero	46
Ratios: liquidez rentabilidad	48
Escenario pesimista	49
Contexto	49
Cuenta de pérdidas y ganancias proyectada a 5 años vista (escenario pesimista)	50
Balance de situación proyectado a 5 años vista (escenario pesimista)	52
Evaluación de apalancamiento financiero	52
Riesgo financiero	53
Ratios: liquidez, rentabilidad	54
Escenario optimista	55

Contexto	55
Cuenta de pérdidas y ganancias proyectada a 5 años vista (escenario optimista)	56
Balance de situación proyectado a 5 años vista (escenario optimista)	58
Evaluación de apalancamiento financiero	58
Riesgo financiero	59
Ratios: liquidez, rentabilidad	60
Evolución COCA	61
Escenario realista	61
Escenario pesimista	61
Escenario optimista	62
Análisis	62
7. <i>Análisis de flujos de caja</i>	63
Flujo de caja libre	63
Cálculo del WACC	63
Valoración de la compañía	65
8. <i>De cara a mejorar la eficiencia de la compañía:</i>	67
Cuenta de pérdidas y ganancias	67
Balance	67
Riesgo financiero	67
Ratios	67
Flujo de caja libre	68
9. <i>Conclusiones</i>	68
10. <i>Referencias</i>	70

Índice de tablas

Tabla 1: Variables principales de vivienda en países europeos	15
Tabla 2: Análisis de competencia	18
Tabla 3: Perspectivas de crecimiento entre la población de 18 y 35 años (Madrid).....	23
Tabla 4: Alternativa 1	31
Tabla 5: Alternativa 2	31
Tabla 6: Alternativa 3	32
Tabla 7: Alternativa 4	32
Tabla 8: Distribución capital social	33
Tabla 9: Cuenta de pérdidas y ganancias año 1	36
Tabla 10: Balance de situación año 1.....	40
Tabla 11: Hipótesis. Escenario realista.....	43
Tabla 12: Cuenta de pérdidas y ganancias. Escenario realista.....	43
Tabla 13: Balance de situación. Escenario realista	45
Tabla 14: Rentabilidad deuda. Escenario realista	46
Tabla 15: Riesgo financiero. Escenario realista.....	47
Tabla 16: Ratios de liquidez y rentabilidad. Escenario realista	48
Tabla 17: Hipótesis. Escenario pesimista	50
Tabla 18: Cuenta de pérdidas y ganancias. Escenario pesimista	50
Tabla 19: Balance de situación. Escenario pesimista	52
Tabla 20: Rentabilidad deuda. Escenario pesimista.....	52
Tabla 21: Riesgo financiero. Escenario pesimista	53
Tabla 22: Ratios de liquidez y rentabilidad. Escenario pesimista.....	54
Tabla 23: Hipótesis. Escenario optimista.....	56
Tabla 24: Cuenta de pérdidas y ganancias. Escenario optimista	56
Tabla 25: Balance de situación. Escenario optimista.....	58
Tabla 26: Rentabilidad deuda. Escenario optimista.....	58
Tabla 27: Riesgo financiero. Escenario optimista	59
Tabla 28: Evolución COCA. Escenario realista.....	61
Tabla 29: Evolución COCA. Escenario pesimista	61
Tabla 30: Evolución COCA. Escenario optimista	62
Tabla 31: Flujo libre de caja	63
Tabla 32: Beta apalancada. Escenario realista	64
Tabla 33: Coste de la deuda. Escenario realista.....	64
Tabla 34: Cálculo del WACC. Escenario realista.....	64
Tabla 35: Equity value. Escenario realista.....	65
Tabla 36: Valoración por múltiplos. FindMyRoomie.....	66
Tabla 37: Valoración por múltiplos. Spotahome	66

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Panel Goldsmith.....	10
Ilustración 2: Business Model Canvas	11
Ilustración 3: Matriz DAFO	12
Ilustración 4: Estudiantificación en Ciudad Real.....	14
Ilustración 5: Popularidad de redes sociales	21
Ilustración 6: Tasa de actividad	22
Ilustración 7: Perspectivas (valor absoluto) de crecimiento entre la población de 18 y 35 años (Madrid).....	23
Ilustración 8: Página bienvenida FindMyRoomie	24
Ilustración 9: Logo de FindMyRoomie.....	25
Ilustración 10: Página para dejar información	25
Ilustración 11: Esquema de costes	30
Ilustración 12: Emisión de acciones.....	33
Ilustración 13: Evolución margen neto. Escenario pesimista	51
Ilustración 14: Evolución margen neto. Escenario optimista	57



1. Introducción

Justificación del proyecto

Encontrar algo en la vida que se ajuste perfectamente a tus necesidades es complicado. Podemos pensar tanto en productos, como en servicios, como en personas. Siempre habrá algo que no te termine de convencer, y eso, es inherente a la naturaleza humana. Sin embargo, también es cierto que es posible coincidir en muchas cosas si se lleva a cabo una selección rigurosa, en base a parámetros que indiquen la afinidad, ya sea cuando vas a comprar un coche, una casa, o a compartir piso. Por tanto, el objetivo de esta investigación es por un lado analizar el problema de encontrar un compañero de piso adecuado a las necesidades de cada uno.

¿Qué razones existen para determinar que hay un problema con el emparejamiento o *matching* de compañero de piso?

A nivel empírico, el estudio realizado por Chiappori et. Al en 2014, muestra que un “match” estable tiene lugar siempre cuando el número de individuos es par; además, el emparejamiento puede ser cuasi estable si el número de personas es suficientemente grande, y se puede ajustar con intervención mínima. Los resultados de su proyecto muestran que en una economía con equilibrio Walrasiano, compuesta por unos agentes determinados y una utilidad cuasi lineal, el problema de emparejamiento de parejas se aminora cuando el beneficio social se maximiza. Por tanto, aunque no existe evidencia previa de que este modelo se pueda exportar a simples compañeros de piso, los autores se encargan de demostrar que esta utilidad en la que el beneficio social es máximo, se puede “clonar” o transferir, para así conseguir que la relación con tu compañero de piso sea estable.

Además, si nos fijamos en la realidad actual de España, los precios de los alquileres han subido más de un 8% con respecto al año anterior. El informe anual de precios que elabora Idealista se hace tomando en cuenta todos los inmuebles publicados en la plataforma en calidad de alquiler, y que cumplen una serie de requisitos tales como tener al menos tres visitas, la dirección correcta, unidades de superficie y precio correctas y no tener indicios de ser un anuncio fraudulento (Idealista, 2022). Ahora bien, en las dos ciudades más grandes, siendo Madrid y Barcelona, el aumento de los precios del alquiler ha sido superior al 10%, del 11,2% y del 25,7% respectivamente. En base a estos datos, podemos deducir que siendo el salario mínimo interprofesional de 1.080 € brutos al mes,



distribuido en catorce pagas según datos del Ministerio de Trabajo y Economía Social (Real Decreto 152/2022), y tomando como referencia un piso de 35 m² para una persona, más del 50% de la renta iría destinada a hacer frente al alquiler de este. Por ello, tomamos como base que, por razones económicas, existe una predisposición a compartir piso.

Por último, simplemente con el hecho de escuchar a personas, principalmente a jóvenes de entre 18 y 35 años que viven en esta situación, nos hemos dado cuenta de que hay un problema al encontrar un compañero de piso que se ajuste a tus preferencias, gustos, manías, etc. Además, el problema es mayor cuando se da el caso de ciudades grandes, donde si bien hay mucha oferta, suele dejarse para el último momento y el resultado es que no se está a gusto ni con el piso ni con la compañía.

Por estas razones, detectamos un problema y creamos FindMyRoomie, una plataforma que te muestra las opciones de compañeros de piso más adaptadas a tu perfil. El nombre de la plataforma hace referencia a la necesidad detectada de encontrar un compañero de piso adecuado a las preferencias de cada uno, y además, ayuda a definir tanto el objetivo de la empresa como el del trabajo.

Metodología y objetivos

El objetivo del presente trabajo es por un lado explicar el porqué de la idea, cómo se ha llegado hasta el problema y qué se propone para solucionar; y por otro lado, se pretende realizar un análisis financiero de la compañía, proponiendo tres escenarios posibles (optimista, pesimista, realista), realizando el *forecasting* de los estados financieros, analizando la estructura de capital y sus posibles riesgos.

Por tanto, es importante entender que vivimos en una era en la que los jóvenes tienen cada vez más dificultades para independizarse, y hacerlo de manera individual se convierte en algo casi imposible. Por ello, la mayoría recurren a compartir piso aunque, por ejemplo, dentro de los círculos en los que nos movemos los jóvenes universitarios, la recurrencia de cambio suele ser bastante elevada, es decir, cada año que pasa de universidad habitan un inmueble diferente, y aunque no siempre, en la mayoría de casos, el factor determinante suele ser la relación que estos tienen con sus compañeros de piso. No obstante, factores como la ubicación o el precio también son importantes pero en menor medida (Vicerrectorado de Estudiantes y Empleabilidad, 2018).



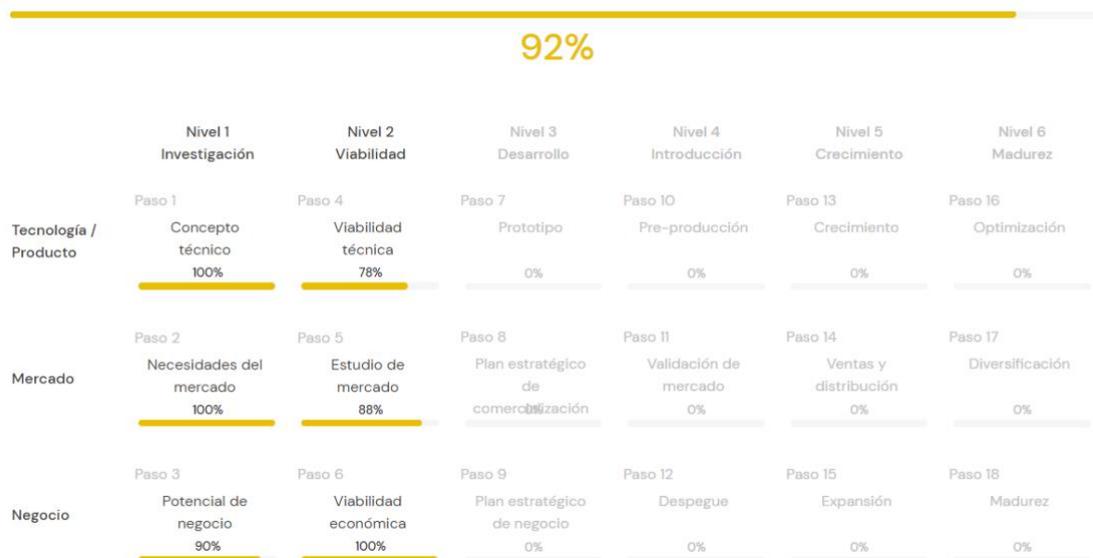
FindMyRoomie surge cuando cuatro personas, tres estudiantes de E-6 (ADE y Relaciones Internacionales) y uno de E-3 (ADE y Derecho), nos pusimos a investigar qué problemas había en la sociedad más cercana a nosotros que no tenían una solución eficaz. La idea se va a testar dentro del marco de Comillas Emprende, un concurso con diferentes fases que te ayuda a aterrizar la idea con cada paso que se da gracias a la ayuda de un mentor y diferentes metodologías.

En primer lugar, vamos a utilizar la metodología Goldsmith, un panel que nos ayuda a realizar, seguir y estructurar el modelo de negocio, diferenciado en tres aspectos: tecnología, mercado y negocio. Esta metodología se nos ha proporcionado directamente a través de una plataforma diseñada por Comillas Emprende.

Esta metodología tiene seis niveles. No obstante, nos centraremos en los dos primeros, investigación y viabilidad, ya que estos corresponden al desarrollo actual de la idea. A partir del nivel tres, el modelo aplica a fases más avanzadas de la empresa.

Dentro de los dos primeros niveles, vamos a analizar diferentes conceptos. En el nivel de investigación, ahondaremos sobre el concepto técnico de FindMyRoomie, sobre las necesidades que tiene el mercado al que nos enfocamos, y sobre el potencial o escalabilidad del negocio. Por otro lado, en el nivel 2, viabilidad, desarrollaremos el plan de negocio a nivel teórico, se realizarán estudios de mercado, y por último, se analizará la viabilidad económica del proyecto.

Ilustración 1: Panel Goldsmith



Fuente: Panel Goldsmith en Comillas Emprende



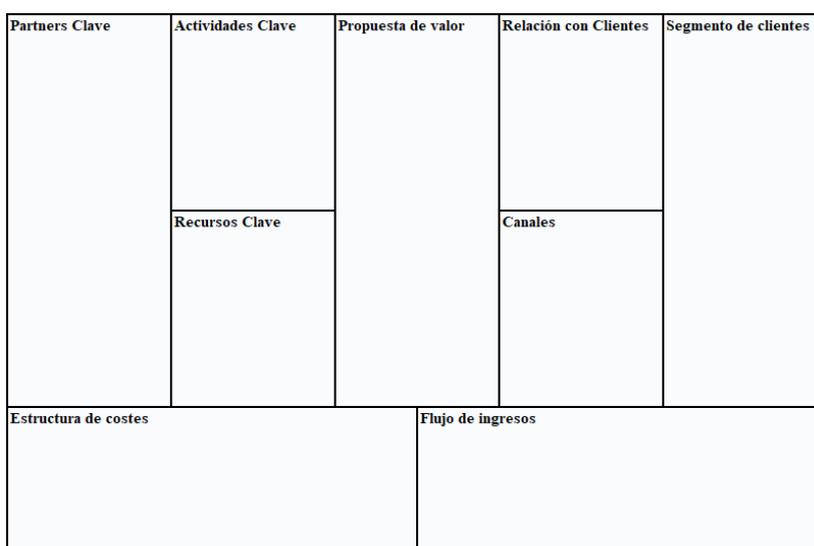
El porcentaje total de los dos niveles evaluados es 92% porque hay algunos indicadores como el impacto medioambiental que no se ha podido estudiar con el rigor necesario.

La segunda metodología que se va a usar es el *Business Model Canvas*, que es un modelo que nos ayuda a analizar la empresa de una manera estructurada, tangible y estratégica (Osterwalder, 2013). El objetivo de este modelo es ir más allá del producto y hacia el modelo de negocio como tal.

El *Business Model Canvas* se divide en nueve secciones que contienen una serie de hipótesis a las que dar una respuesta para construir el modelo de negocio de FindMyRoomie. Estas secciones son:

- *Partners* clave: se trata de identificar quiénes son los *partners* principales para nosotros, qué actividades desempeñan.
- Actividades clave: qué actividades principales requiere nuestra proposición de valor.
- Recursos clave: qué necesitamos para crear valor.
- Propuesta de valor: qué le ofrecemos al cliente, qué problema resolvemos, qué necesidad satisfacemos, cuál es el producto/servicio mínimo que necesitamos para testar la idea.
- Relación con clientes: cómo atraemos a los clientes, qué relación existe.
- Canales: cómo nos damos a conocer.
- Segmento de clientes: a quiénes vamos dirigidos.
- Estructura de costes: qué costes están adheridos al modelo.
- Flujos de ingresos: cómo generamos dinero, cuál es el modelo de negocio.

Ilustración 2: *Business Model Canvas*



Fuente: Elaboración propia en base a Osterwalder 2013



Las siguientes metodologías a utilizar nos ayudarán a entender la compañía a nivel estratégico. Por una parte, usaremos la matriz DAFO, que tiene en consideración tanto factores internos como externos de la empresa (Humphrey, 2005). Según sus siglas, analizaremos:

- Debilidades: en qué falla la empresa.
- Amenazas: cuál es el entorno, océano rojo u océano azul.
- Fortalezas: en qué somos líderes.
- Oportunidades: dónde podemos destacar.

Ilustración 3: Matriz DAFO

	Positivos	Negativos
Internos	Fortalezas	Debilidades
Externos	Oportunidades	Amenazas

Fuente: Elaboración propia en base a Humphrey 2005

Por otro lado, vamos a usar el modelo PESTEL, el cual nos va a ayudar a comprender mejor el entorno de la organización, y así saber qué oportunidades estratégicas tiene (Matovic, 2020). Tal y como sus iniciales indican, los factores a analizar son:

- Político: qué factores políticos afectan al entorno de FindMyRoomie.
- Económico: cuál es la realidad económica.
- Social: cuál es la situación social.
- Tecnológico: qué tecnología se usa en el entorno.
- Ecológico: cuál es la situación medioambiental.
- Legal: qué regulación hay que tener en cuenta.



Estado de la cuestión

Hasta ahora, la información que más se acerca al sujeto de investigación, revela que existe un fenómeno en las últimas décadas en España en el que el incremento de estudiantes universitarios ha motivado el aumento de universidades, sobre todo entendidas dentro del concepto de ciudad universitaria, con más carácter regional y local que de metrópolis (Garmendia et al., 2012).

Según autores como Russo et al. (2007), tiene que haber una relación sostenible entre la universidad y la ciudad, y uno de los elementos principales del modelo es el alojamiento destinado a los estudiantes, que puede ser o bien provisto por la universidad o bien, los estudiantes se hacen cargo de encontrarlo. En cualquiera de los casos, consideran que ambas opciones deben coexistir. Cuando el alojamiento lo proporciona la universidad, si bien no es siempre posible por motivos de espacio o ubicación, reduce la integración de la comunidad universitaria con la comunidad local. Y, cuando el alojamiento es independiente del centro educativo, pueden generarse disputas con los residentes locales.

A este último fenómeno en el cual comunidades estudiantiles se concentran en puntos de las ciudades, desplazando a los residentes habituales y creando lo que algunos entienden como el gueto estudiantil, autores como Smith (2005) lo denominan *studentification*, o como diríamos en castellano, estudiantificación.

Este concepto surgió en Reino Unido cuando se dieron tres coincidencias. La primera, durante los últimos años, el número de estudiantes universitarios en Gran Bretaña ha aumentado; la segunda, la mayoría de ellos estudian fuera de sus regiones natales y con poca frecuencia vuelven, por tanto, se convierten en residentes permanentes; y, por último, el sistema de alojamiento provisto por la universidad estaba completo y la mayoría de los estudiantes recurren al mercado privado para encontrar casa. Este concepto es algo así como una adaptación de gentrificación, utilizado por primera vez en 1960 cuando algunos barrios obreros de Londres fueron “invadidos” por personas de clase media, hecho que elevó los precios derivados de la rehabilitación de la zona. Según autores como Parra (2013), la gentrificación alude a “la sustitución de la población y aburguesamiento de sectores urbanos”.

Ahora bien, la gentrificación estudiantil no es algo exclusivo de los británicos, sino que también ocurre en España. Como Garmendia et al. (2012) muestran en su investigación, en Ciudad Real, una ciudad de en torno a setenta mil habitantes al sur de



Madrid, ubicada en Castilla-La Mancha y conectada con la red de alta velocidad (ferrocarril), vive este fenómeno de manera visible, donde alrededor del 84% de los estudiantes comparten piso, y lo hacen de manera concentrada cerca de la universidad.

Ilustración 4: Estudiantificación en Ciudad Real



Fuente: Garmendia et. Al (2012)

Estructura del trabajo

El presente trabajo está conformado por la siguiente estructura. En primer lugar, se aborda el estado de la industria mediante un análisis PESTEL, para después evaluar las fortalezas y debilidades a nivel interno con un análisis DAFO. En segundo lugar, se realiza un análisis de modelo económico, donde se revisa el mercado potencial, el modelo de ingresos, de costes, la estimación de punto muerto, así como la estructura de capital y el método de financiación.

En tercer lugar, se estudia la situación base de FindMyRoomie, donde se exponen la cuenta de pérdidas y ganancias junto con el balance. A partir de aquí, la siguiente parte evalúa tres escenarios, realista, pesimista y optimista, proyectando los estados financieros a cinco años vista, donde además se analiza la rentabilidad de la deuda y el grado de riesgo financiero; análisis de ratios y de flujos de caja. Dentro de esta sección también se encuentra el análisis del COCA. Posteriormente, una sección con recomendaciones y en último lugar, las conclusiones.

2. Industria

En la actualidad, las aplicaciones que se basan en generar un perfil sobre ti, en base a una serie de preguntas de corte psicotécnico, están de moda. ¿Qué quiere decir esto? La autopresentación, o “*self-presentation*” como Ward (2016) apunta, es algo inherente a la vida social, y por ello, los individuos tratan de controlarla y guiar las impresiones que otros tienen sobre ti, bien sea distorsionando tu apariencia o tu comportamiento.

Según Leary y Kowalsky (1990), hay dos procesos en la autopresentación: el primero hace alusión al grado en el que las personas tienen interés en controlar la percepción que los demás tienen sobre ellas, y por otro lado, cuando la gente construye la impresión que desean crear. Al final, al igual que en aplicaciones para encontrar pareja, en FindMyRoomie este fenómeno de querer crear la impresión adecuada para encontrar compañero de piso ideal ocurrirá.

Con relación a este concepto de la autopresentación, hemos de saber que vivimos en una era en la que compartir está a la orden del día. En este sentido, surgen ideas como la economía compartida, que hace alusión a un intercambio entre personas de activos tangibles o intangibles, como la información, dentro de un contexto digitalizado y global. De esta manera, se eliminarían las terceras partes del intercambio, con su consiguiente riesgo, ya que son los proveedores y consumidores los que ponen a disposición los recursos y no un actor central. La economía compartida nos ayuda a comprender mejor cuáles son las preferencias de los consumidores actuales, y, lo podemos extrapolar a la aversión a compartir piso, más incluso después de la pandemia que ha aislado a muchas personas que vivía solas.

Tabla 1: Variables principales de vivienda en países europeos

	Homeownership (aged 18–34) (%)	Parental co-residence (aged 18–34) (%)	Average home-leaving age	Mortgage debt/GDP (%)	Proximity (km) to parental home
Italy	18.9	67.3	30.1	22.1	27.4
Spain	26	58	29.4	52.1	39.6
Greece	16.3	65.9	29.1	38.4	46
Germany	14.4	43.1	23.7	42.3	73.5
France	22.9	34.5	23.8	43.6	65.3
UK	23.2	34.3	24.3	67.6	–

Fuente: EU-SILC (2012)



Además, a nivel cuantitativo, (aunque son datos pre-Covid, se presume que las variaciones no han sido demasiado relevantes como para la actualización de los datos), podemos ver el problema que hay con la independencia de los jóvenes entre 18 y 34 años, ya no solo para tener vivienda en propiedad, sino para abandonar el inmueble familiar. A nivel europeo, menos del 21% de los jóvenes dentro de esta franja de edad tienen una vivienda en propiedad, y más del 50% siguen viviendo con sus progenitores. ¿Qué revela esta información? La dificultad de los jóvenes al mercado inmobiliario y el abandono tardío del hogar familiar provocado por la falta de acceso al crédito (EU-SILC, 2012). Por tanto, lo que podemos inferir es que el alquiler compartido es la única opción viable dada la situación actual de precios vs. salarios.

Análisis PESTEL

Para conocer mejor el entorno competitivo de la empresa, hay que analizar algunos factores más relevantes. Partimos de la base de que la zona geográfica a la que nos remitimos es España, país que a su vez forma parte de la Unión Europea.

De acuerdo con los hallazgos que proporciona el Centro de Investigaciones Sociológicas (2020), los asuntos políticos son uno de los problemas por los que más se preocupa la población española, solo superados por el desempleo. Prueba de ello sería el Índice de Percepción de la Corrupción, que, si bien la puntuación ha mejorado con respecto al paso año 2021, la posición de España ha empeorado ya que la mejora general ha sido mayor que la de nuestro país (Datos Macro, 2022). Aunque una parte de las decisiones económicas y políticas las toma la Unión Europea (UE), este índice refleja un problema arraigado en España que es la falta de confianza de la población en los políticos. Con el objetivo de asegurar el cumplimiento de los puntos suscritos en la política exterior y de seguridad común (PESC), la UE pone en marcha una serie de mecanismos restrictivos, sanciones”, para reconducir la política de aquellos a los que van dirigidas, ya sean entidades, grupos u organizaciones, personas, o “gobiernos de países no pertenecientes a la UE, a causa de sus políticas” (Consejo Europeo, 2022).

En cuanto a los **factores económicos**, dentro del marco de la UE, el objetivo principal se centra en la creación de empleo y en favorecer el crecimiento. Y en concreto, órganos como la Comisión Europea desarrollan un Plan de Acción para facilitar “el progreso y el



crecimiento de la economía social” (Comisión Europea, 2021). ¿Cómo se consigue este impulso de la economía? Mediante la utilización eficiente de los recursos, la supresión de barreras para la inversión y el apoyo y la asistencia a varios proyectos. Por otro lado, a nivel cuantitativo, según los últimos datos, en España se requieren de media 13 días para empezar una empresa, que si bien no ha empeorado desde el 2017, la posición que ocupa con respecto a los demás miembros de la UE, es mejorable ya que se encontraría en el puesto 14 sobre 20 (World Bank, 2019). Además, un indicador que atañe de manera especial a este asunto, sería el coste de montar una startup medido en porcentaje de la Renta Nacional Bruta, que en 2019 se situaba en un 3,9%, frente al 3,2% promedio en la UE (World Bank, 2019). En resumen, España no es el mejor lugar para empezar una empresa de la UE, y aunque podríamos presumir que esta situación no ha mejorado a raíz de la pandemia, según datos del Fondo Monetario Internacional (2023), la economía española va a ser la que mayor crecimiento económico (PIB real) experimente en 2023 y 2024, un 1,1% y 2,4% respectivamente, por encima del promedio comunitario del 0,7% y 1,6% en el mismo periodo.

Dentro de los **factores sociales**, según el Instituto Nacional de Estadística (2022a), España cuenta con una población de en torno a 48 millones de habitantes. En cuanto al índice de desarrollo humano, ideado por el PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo), pondera la esperanza de vida, la educación y los ingresos per cápita; en este caso, España se sitúa en el puesto 27 de 73 estados (Eustat, 2022). Además, según la media europea, estaríamos ligeramente (en torno a 0,01) por encima de la ponderación grupal. En cuanto a cultura, las actividades más realizadas en 2022 por los ciudadanos españoles ocuparon la lectura de libros, la visita a monumentos, y las salidas al cine (Instituto Nacional de Estadística, 2022b).

En el **campo tecnológico**, según las conclusiones recogidas por la OEPM (Oficina Española de Patentes y Marcas), España ocuparía el puesto 29 sobre 130 países en el Índice Global de Innovación, elaborado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, coteja entre otros, indicadores de I+D y de modelo empresarial. IDC (International Data Corporation) estima que las empresas españolas no reducirán la inversión en tecnología, es más, la aumentarán, y prueba de ello es el testimonio que proporciona Business Insider (Corrales, 2022) sobre el asunto:

“(…) el próximo año 2023, 1 de cada 2 organizaciones de nuestro país obtendrá más del 40% de sus ingresos a partir de productos y servicios digitales.”



A **nivel ecológico**, si bien existe mayor conciencia medioambiental en España, según la Revisión de la Aplicación de la Política Medioambiental, elaborado por la Comisión Europea (2019), los principales retos a los que se enfrenta la nación tienen que ver con realizar una mejor gestión del agua, de los residuos, así como la implantación de una fiscalidad medioambiental menos laxa con las prácticas que favorecen la degradación del medio. No obstante, según este informe, con el fin de implantar la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, se han adoptado medidas para ello, como por ejemplo la creación del Ministerio para la Transición Ecológica.

Por último, dentro del **apartado legal**, la Unión Europea también influye en este campo, en concreto, aunque no hay una ley como tal que regule al sector tecnológico, sí que existe una regulación general por la que los derechos relacionados con la protección de datos se ven protegidos, siendo esta el Reglamento (UE) 2016/679.

Análisis DAFO

Para este análisis, hemos determinado 6 factores en los que fijarnos.

Tabla 2: Análisis de competencia

Empresas	Tecnología	Servicio	Manejo web	Alcance	Nº usuarios	Presencia en redes
Erasmusu						
Badi						
Uniplaces						

Bien
 Medio
 Bajo
 Muy bajo

En cuanto a los factores internos. Identificamos que las fortalezas de FindMyRoomie residen en ser una plataforma web y no una aplicación, ya que esto haría que fuera de un solo uso y perdería atractivo; además, ofrecemos el servicio de *matching* para que el compañero de piso sea adecuado a lo que buscas, y todo esto en el menor tiempo posible. Por otro lado, las principales debilidades que vemos es que solo ofrecemos el servicio de encontrar compañero, el tema del piso, aunque está planteado para incorporarlo en la plataforma en fases más avanzadas del desarrollo, no es de momento viable.

En cuanto a los factores externos, las principales oportunidades que detectamos versan en torno a la oferta de un servicio a medida que permite encontrar realmente a la persona que encaja contigo, además de la posibilidad de aprovechar el *engagement* que hay en ciertas redes sociales como TikTok para promocionar FindMyRoomie. Por otro lado, las principales amenazas que barajamos tienen que ver con aplicaciones como Badi, que



aparentemente realizan todo el *journey*, es decir, te emparejan con un compañero de piso (aunque no es tan extensivo el test) y ponen a tu disposición opciones de vivienda.

3. Qué es FindMyRoomie

Misión

Dentro de este apartado se trata de mostrar cual es el objetivo de la compañía. Por tanto, debido al *gap* que hemos detectado para encontrar un compañero de piso adecuado a las necesidades de cada uno, la misión de FindMyRoomie es:

“Nuestro objetivo es ayudarte a encontrar al compañero de piso más compatible contigo”.

Visión

Por otro lado, la visión se refiere hacia dónde queremos llegar como empresa en el futuro. Entonces, de nuevo, partiendo de la base de que encontrar un compañero de piso que no rompa los esquemas parece algo catastrófico, la visión de FindMyRoomie es:

“Queremos conseguir vivir en un mundo en el que las historias de compartir piso con un desconocido no sean de miedo”.

Business Model Canvas

En base a esta metodología previamente explicada, se procede a analizar el modelo aplicado a FindMyRoomie.

¿Cuál es nuestra **propuesta de valor**? ¿En qué nos diferenciamos de la competencia? Como propuesta de valor, FindMyRoomie ofrece a los usuarios, la posibilidad de encontrar un compañero de piso con adecuación a las preferencias de cada uno, y así, que las necesidades de ambos sean satisfechas. La manera de acceder a nuestros servicios sería registrarse en la página web, crear un perfil, realizar el test para alinear las opciones posibles y que el emparejamiento sea óptimo. La principal diferencia que hay con la competencia es que FindMyRoomie se centra en la eficiencia, y realmente, apuesta por poner en práctica un sistema de inteligencia artificial que sepa detectar qué personas van a ser más afines según las respuestas al *assessment* realizado en el registro. Al fin y al



cabo, los competidores más directos se centran más en encontrar el inmueble que en buscar un compañero de piso compatible con el usuario; a lo sumo, algunas aplicaciones hacen el intento de filtrar según el número de compañeros, habitaciones, precio y ubicación, pero realmente, no cuidan otros aspectos relacionados con la persona.

Las **actividades** clave de la compañía estarían relacionadas con el mantenimiento de la plataforma, así como la gestión de los datos provistos por los usuarios. El mantenimiento se refiere a la actualización y resolución de problemas en la web para que sea intuitiva, funcional, y sobre todo, que realmente transmita cuál es la misión de FindMyRoomie, hacer todo lo posible para que encontrar compañero de piso sea lo más fácil posible. Los datos introducidos por los usuarios nos permitirán realizar la lista de opciones más afines a cada usuario. Además, si bien siempre respetando la regulación europea sobre la protección de datos anteriormente citada, estos nos ayudarán a definir otra de las actividades clave, como es la comunicación de la empresa, el marketing.

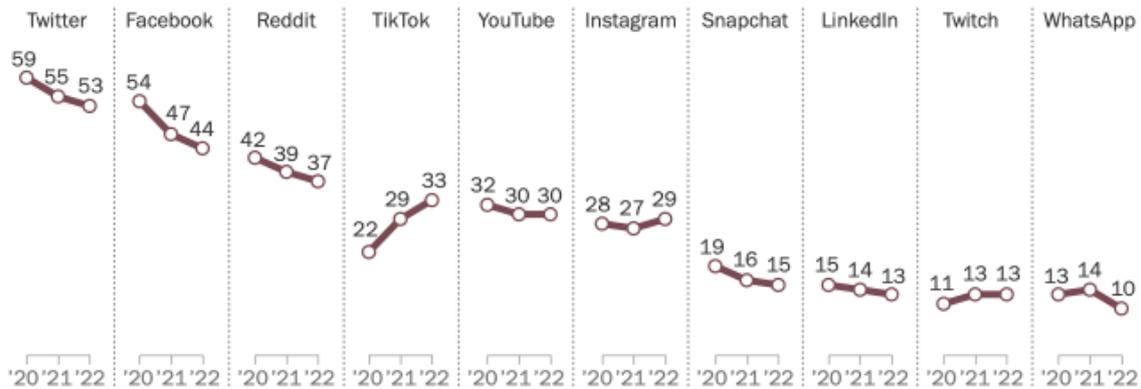
Los **clientes** potenciales a los que se enfoca la empresa los conforman aquellas personas comprendidas entre 18 y 35 años. Aunque nos enfoquemos en este grupo, eso no exime al resto de personas de utilizar la plataforma, pero creemos que tiene más valor acotar el nicho de mercado en función de quién creemos que puede necesitar más nuestra ayuda. La relación que mantendremos con los clientes será principalmente a través de la web y por correo electrónico. Además, pondremos a su disposición un *chatbot* virtual para que el proceso sea lo más eficiente posible, y en su defecto, un agente intervendrá. En caso de acciones que conlleven un comportamiento no deseado por alguno de los usuarios, se pondrá a su disposición la posibilidad de informar al soporte de la web para la revisión del perfil y en caso de ser necesario, su desactivación.

Los **canales** de comunicación están sobre todo enfocados a las redes sociales, y en especial, a TikTok porque el segmento de clientes al que nos dirigimos consume de manera asidua esta red social, y sobre todo, le otorga credibilidad. En concreto, en Estados Unidos, según una encuesta realizada por Pew Research Center (2022), en torno al 26% de los jóvenes americanos menores de 30 años tienen como fuente de información TikTok, por encima de otros medios tradicionales o redes sociales. En concreto, en la ilustración 7, podemos ver como desde 2020, la tendencia general en redes sociales como Twitter o Facebook ha sido suscitar menos interés a la hora de que los jóvenes americanos consulten las noticias en ellas, y sin embargo TikTok, ha ganado popularidad.



A growing share of TikTok's adult users say they regularly get news on the site

% of each social media site's users who **regularly** get news there



Fuente: Pew Research Center (2022)

¿Cómo generamos **ingresos**? Hay diferentes fuentes de ingresos. La primera, la publicidad de las empresas anunciantes en la plataforma; la segunda, la posibilidad de que los miembros paguen una membresía premium para que su anuncio tenga más *hits* y se muestre en primer lugar, siempre que sea compatible con la otra parte. Por tanto, el modelo de negocio es *freemium*, es decir, no es necesario que los usuarios paguen, pero en caso de hacerlo, tendrán más prestaciones. A largo plazo, la idea es integrar un portal inmobiliario en la web para encontrar piso desde FindMyRoomie.

Los **partners** principales serían las empresas anunciantes que utilizan FindMyRoomie para dar a conocer sus productos o servicios a los usuarios de la empresa. Además, a diferencia de otras compañías, FindMyRoomie tendrá como aliados a embajadores de marca, con el objetivo de acercarse al usuario y así, tener más opciones de captar masa crítica, con personas que ya hayan consumido nuestro servicios y que puedan demostrar que lo que ofrecemos funciona.

Para ello, precisamos una página web, donde los usuarios ven sus opciones; un algoritmo que coteje los datos proporcionados por las personas y los procese para encontrar las mejores opciones en cada caso; y por último pero no menos importante, es preciso construir la imagen de marca de la compañía, como si fuera una persona amigable que te soluciona los problemas, en este caso de encontrar con quién vivir.

Al tratarse de una plataforma, los costes principales serían: el mantenimiento de la página web, el desarrollo del software de emparejamiento, el marketing, y el equipo.



4. Modelo económico

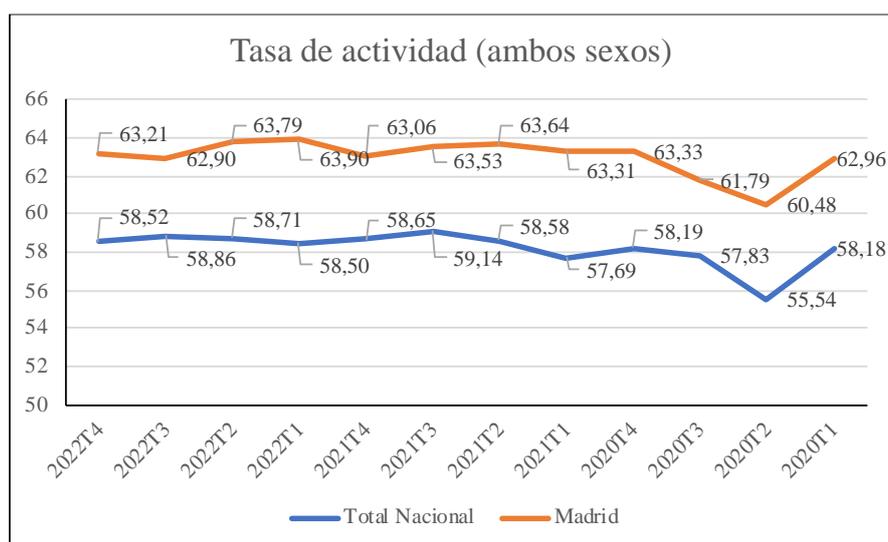
Análisis mercado potencial

Ya que la propuesta de valor de FindMyRoomie versa en torno a que encontrar un compañero de piso ajustado a las preferencias de cada uno no sea misión imposible, y, teniendo en cuenta que la manera de hacerlo es mediante una plataforma digital, estamos enfocados a un público joven.

Ahora bien, para aterrizar la propuesta, hemos de partir de un mínimo producto viable (MPV en adelante), es decir, la mínima expresión de nuestro proyecto que nos permita testar si funciona, si es escalable y si es rentable. Para ello, es crucial conocer la masa crítica a la que nuestro proyecto se enfoca.

Si tenemos en cuenta que el MPV se pretende lanzar en Madrid, hay que fijarse en algunos indicadores. En primer lugar, la situación del mercado de trabajo para los jóvenes, comprendidos entre 16 y 35 años según estadísticas oficiales (aunque nuestro público objetivo es a partir de 18), es más halagüeña que para los jóvenes en el resto de España; en Madrid, la tasa de actividad en el trimestre 4 de 2022 fue de 63,21% comparado con 58,52% a nivel nacional. Además, como podemos ver en el gráfico, aunque la tasa en Madrid ha seguido la misma tendencia que a nivel nacional, entre 2022 y 2020, Madrid se ha comportado mejor (Instituto Nacional de Estadística, 2022c).

Ilustración 6: Tasa de actividad



Fuente: Elaboración propia en base a INE 2022c



Además, en cuanto a valores poblacionales, Madrid tiene mejores perspectivas de crecimiento entre la población de 18 y 35 años que el resto de España. Esto es así porque según las proyecciones realizadas por el INE entre 2022 y 2037, la tasa de variación de la población de este segmento en Madrid es más positiva que a nivel nacional.

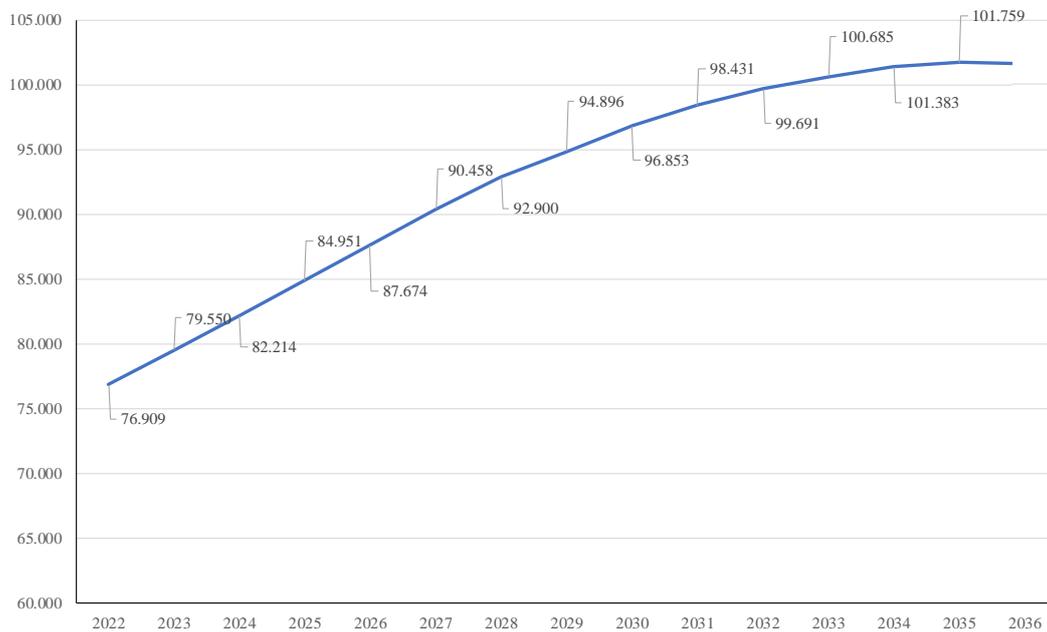
Tabla 3: Perspectivas de crecimiento entre la población de 18 y 35 años (Madrid)

	2023	2024	2025	2026	2027	2034	2035	2036	2037
Total nacional	2,0%	2,1%	2,2%	2,2%	2,3%	0,4%	0,2%	-0,2%	-0,6%
Madrid	3,4%	3,3%	3,3%	3,2%	3,2%	2,1%	2,1%	1,6%	1,3%

Fuente: Elaboración propia en base a INE 2022c

Por ello, lo que deducimos a partir de la tabla anterior es que por razones de demografía y de empleo, donde más nos conviene testar el piloto es en Madrid. Para hacernos una idea de cuál será nuestro público objetivo entre 2022 y 2027, el siguiente gráfico nos guía. Entre 76.909 y 101.115 usuarios. No obstante, hemos de tener en cuenta que estos números son a grandes rasgos y potenciales, no esperamos cubrir esta cantidad de usuarios con el lanzamiento del MPV pero es necesario estimar a qué nos exponemos.

Ilustración 7: Perspectivas (valor absoluto) de crecimiento entre la población de 18 y 35 años (Madrid)



Fuente: Elaboración propia en base a INE 2022c



Además, de cara a tener una mejor estimación sobre la demanda, hemos realizado una página web a modo de *landing page*, en la que presentamos qué es FindMyRoomie, qué hacemos, cómo lo hacemos y a dónde queremos llegar. En otras palabras, contamos nuestra propuesta de valor y damos la opción de que los usuarios dejen su correo electrónico si les gustaría saber más sobre la idea.

Ilustración 8: Página bienvenida FindMyRoomie

Roomie Forum FAQs Blog Log in Sign up

FindMyRoomie

La plataforma que te ayuda a encontrar el compañero de piso perfecto

Encuentra a tu compañero de piso ideal en 3 pasos

- Regístrate**
Puedes elegir la opción más cómoda, Google, Facebook o email.
- Crea tu perfil**
Cuéntanos qué haces, ¿estudias?, ¿trabajas?, ¿hobbies?, ¿manías?
- Explora tus posibles compis**
Selecciona quien más se ajuste a tus preferencias. Si es recíproco, ¡ya tienes compañero de piso!

¿Por qué FindMyRoomie?

- Misión**
Nuestro objetivo es ayudarte a encontrar al compañero de piso más compatible contigo.
[Learn more](#)
- Visión**
Queremos conseguir vivir en un mundo en el que las historias de compartir piso con un desconocido no sean de miedo.
[Learn more](#)
- ¿Quiénes somos?**
Somos personas que hemos pasado por lo mismo que tú, y queremos ayudarte a que este proceso sea lo más fácil posible.
[Learn more](#)



Ilustración 10: Página para dejar información



¿Te gustaría unirte a la comunidad roomie?

Nombre

Email

Enviar

Pronto nos pondremos en contacto

Support	Company	Legal
Documentación	Sobre nosotros	Política de privacidad
Centro de ayuda	Equipo	Términos y condiciones
APIs	Noticias	

Ilustración 9: Logo de FindMyRoomie



Modelo de ingresos

Dado que somos una plataforma y no vendemos ningún producto, sino que ofrecemos un servicio, para monetizar el MVP la mejor manera es través de la publicidad. No obstante, por el hecho de ser una plataforma, la opción *freemium* tiene sentido también.

A nivel B2B, es decir, *business to business*, la principal fuente de ingresos está relacionada con la publicidad, y precisamente, el uso correcto de estas herramientas nos ayuda a alcanzar la eficiencia y eficacia operacional que necesitamos. En concreto, la herramienta AdSense diseñada por Google, se encarga de elegir los anuncios para un sitio web y optimizarlos en función del contenido y usuarios del mismo (Google, 2023). De esta manera, dentro de la plataforma se desplegarán diferentes anuncios ajustados al público objetivo.

¿Y cómo funciona esta herramienta? AdSense funciona como si fuera una subasta, es decir, para seleccionar la publicidad que va a tener la plataforma, los anunciantes pujan X dinero por ese anuncio. Por tanto, cuantos más anunciantes pujen por publicitarse en la plataforma, más ingresos se obtendrán, y también, cuantas menos restricciones al contenido de anuncios haya, más se optimiza el uso de la herramienta. Por último, AdSense adjudica el anuncio al postor que ha prometido la cantidad más elevada.

Hay diferentes maneras de percibir ingresos con los anuncios. Es lo que denominan tipos de puja. En primer lugar, hablamos de CPC o coste por clic, es decir, los ingresos que la plataforma genera cada vez que un usuario hace clic en anuncios que utilicen esta manera de monetizar. En segundo lugar, CPM o coste por cada mil impresiones, son los ingresos que percibe la plataforma por cada mil veces que se visiona un anuncio. Los CPM compiten con los CPC porque solo se publicarán los anuncios que tenga más *performance* (rendimiento). En tercer lugar, CPE, coste por expansión, es decir, los anuncios se traducen en ingresos cuando los usuarios interactúan con el anuncio, como se detalla en su web, “por ejemplo, colocando el cursor sobre los anuncios durante dos segundos para desplegarlos.” (Google, 2023).

Por otro lado, desde la perspectiva B2C, *business to consumer*, el modelo freemium es el que más se ajusta a nuestro servicio. Éste consiste en ofrecer el servicio de manera gratuita, aunque también se incluya una opción de servicio de pago o premium. Una de las características de este modelo es que el precio que los usuarios pagan por el servicio premium no tiene un precio elevado, y principalmente funciona a modo de gancho, es



decir, te muestro cómo funciona el servicio gratis y si genera suficiente valor para ti, te planteas pagar por optimizar el servicio. Para que funcione hay que tener en cuenta algunos aspectos, tales como ofrecer un servicio valioso, explicar la ventaja que tiene pagar por él y hacer ver que ésta es mucho mayor al precio que se paga, evitar mercados masificados (océanos rojos) y buscar así mejorar la eficiencia del modelo de costes (Quiroa, 2023).

El modelo *freemium* encaja con FindMyRoomie principalmente porque ofrecemos un servicio que genera valor, que si bien es de un solo uso porque una vez encuentras al compañero ideal no buscas más, pagar ese canon premium por encontrar antes a esa persona, tiene sentido. Por tanto, la manera de implantarlo sería ofrecer al usuario pagar por que su candidatura aparezca en puestos más altos cuando perfiles afines a sus intereses busquen compañero, y del lado del pagador lo mismo, que los perfiles se alineen más con sus preferencias.

Después de estudiar varias plataformas que ofrecen un servicio premium parecido, creemos que lo más conveniente es que la asignación para este modelo de negocio sea ajustada a al uso no recurrente de la plataforma, y por ello, durante el lanzamiento de FindMyRoomie, habrá 2 modelos de suscripción.

- Modelo 1: con anuncios CPM → 0,99€, por un periodo máximo de 30 días.
- Modelo 2: sin anuncios → 1,99€, por un periodo máximo de 30 días.

Al margen de estos dos modelos, el uso de la aplicación también se ofrece de manera gratuita y ahí sí que habrá anuncios CPM y CPC.



Modelo de costes

Para estimar los costes que conllevaría el lanzamiento de FindMyRoomie hemos de tener en cuenta que la estructura estaría formada por costes fijos y por variables. En cuanto a los costes fijos, es decir, aquellos que son necesarios porque no dependen de la cifra de negocio; en este caso, tendríamos el material de oficina, la ofimática, el mantenimiento del hosting, del dominio y de la plataforma.

En cuanto al material de oficina básico, aunque para abaratar costes propongamos trabajar en remoto, sí que sería conveniente proveer de cuatro sillas de oficina, cuatro flexos, cuatro mesas, y un bono para gastos varios. Para todo esto, se presupuestan unos 150€/u para las sillas, 200€/u para las mesas de escritorio, 40€/u para los flexos, y 20€/u en bono para material de escritura.

Para la ofimática. Con el fin de no incurrir en costes innecesarios, usaremos cada uno nuestro equipo portátil. No obstante, sería conveniente comprar monitores adicionales para que se pueda organizar mejor todo. Por tanto, estimamos comprar cuatro pantallas con un coste aproximado de 100€/u, además de el pack de teclado, ratón y cables con un coste de 30€/u.

En cuanto al mantenimiento del hosting, del dominio y de la plataforma en sí, estimamos 2€ al mes para el hosting, 2€ al mes para el dominio, y 150€ al mes para la plataforma. Además, ya que dentro del equipo fundador no contamos con la experiencia para desarrollar software, para lanzar la idea, lo más práctico sería subcontratar el servicio, aunque es cierto que de cara a futuro sería más rentable incorporar un perfil técnico a plantilla. El coste que estimaríamos para el desarrollo web y software, si tenemos en cuenta otras plataformas comparables y las tarifas del sector, rondaría en torno a los 15.000€. Al final, creemos que es muy importante ofrecer un servicio de calidad desde el principio, además de ofrecer actualizaciones para evitar que la plataforma colapse.

Dentro de los costes fijos también se englobarían los costes de personal asalariado. Para seguir la línea de máximo ahorro durante el despliegue de FindMyRoomie, y puesto que los cuatro empleados en plantilla somos a su vez los socios de la compañía, cobraríamos el salario mínimo estipulado en este momento. Este sería de 1.080€ mensuales distribuidos en 14 pagas, es decir, un total de 15.120€ brutos anuales durante al menos el primer año de actividad.



Por otro lado, también como coste fijo, estimaríamos el coste de las oficinas. Si bien antes se comentaba que trabajaríamos en remoto, poder recurrir a un lugar para tener reuniones, conocer a otros emprendedores o simplemente salir de la rutina es algo que agrega valor. Por ello, la mejor opción sería contar con un bono flexible en un *co-working*, es decir, espacios que apuestan por un cambio en la cultura empresarial y apuestan por innovación y colaboración. En nuestro caso, la empresa que más se ajusta a nuestras preferencias sería Utopicus, que ofrece un bono de 10 pases de día por 303€ (Utopicus, 2023). En este caso, presupuestamos tres bonos en el primer año, lo que nos permitiría a cada uno de los integrantes del equipo, acudir a la oficina un total de siete veces durante el primer ejercicio.

En cuanto a los costes variables dependen del volumen de negocio de la empresa. En este caso, estimaríamos el coste de marketing, que el primer año sería de 2.000€.

Estimación *break-even*

Para ver a qué volumen tendría que llegar la cifra de negocios durante el primer año, tenemos que estimar los costes que se podrían generar. Una vez los sepamos, podremos definir qué ingresos necesitaríamos para no incurrir en pérdidas y tener un beneficio neto equilibrado. ¿Cómo vamos a financiar la compañía de manera eficiente?

A modo de resumen, hemos determinado que FindMyRoomie estará compuesta por costes fijos y variables. Dentro de los costes fijos, contaríamos con el material de oficina, la ofimática, el mantenimiento del hosting, del dominio y de la plataforma, además del coste de personal y de oficinas. Y, dentro de los costes variables incurre el coste de marketing.

Tomando en consideración las cifras detalladas con anterioridad, el material de oficina ascendería hasta un total de 1.640 euros; lo relacionado con la ofimática, haría un total de 520 euros; para el hosting, dominio y plataforma, sería de 1.848 euros durante el primer año, y de 15.000 para el desarrollo del software, es decir, 16.848 euros; el alquiler de las oficinas ascendería a 909€ y, por último, el coste de personal sumaría un total de 60.480 euros.



Acción publicitaria

Para el coste de marketing, se estimarían 3.000€ durante el primer año. La principal acción publicitaria se haría *in-house*, es decir, la haríamos a nivel interno sin tener que hacer un desembolso significativo, principalmente a través de herramientas como TikTok. El presupuesto destinado a marketing correspondería a la inversión en otras redes sociales, el marketing de *influencers* y, la impresión de *brochures*, porque una de las estrategias para darnos a conocer durante el primer año, sería asistir a ferias de universidades y entregar información de FindMyRoomie.

Funciones del personal

A raíz de explicar que la estrategia de marketing se haría a nivel interno sin tener que recurrir a agencias, sería preciso definir qué vamos a hacer cada uno en la empresa.

Como ya se ha comentado, seríamos cuatro empleados.

- Empleado 1: Carlos Ruíz. Encargado de estrategia, CSO (*chief strategy officer*).
- Empleado 2: María Martín-Toledano. Encargada de marketing. CMO (*chief marketing officer*).
- Empleado 3: Cristina de la Iglesia. Encargada de la dirección. CEO (*chief executive officer*).
- Empleado 4: Jorge Sánchez. Encargado de finanzas. CFO (*chief financial officer*).

Esquema de costes

Ilustración 11: Esquema de costes

Costes fijos	
Razón	Total
Material de oficina	1.640 €
Ofimática	520 €
Hosting, domino, plataforma	16.848 €
Oficina	909 €
Personal	60.480 €

Costes variables	
Marketing	3.000 €

Costes totales	83.397 €
-----------------------	-----------------

Para cubrir los costes del primer ejercicio, si solo tuviéramos en cuenta el importe del modelo 2 (1,99€), necesitaríamos alrededor de 42.000 suscripciones para estar en punto de equilibrio. Sin embargo, esto es poco probable ya que la masa crítica que se pretende



atraer en el MVP no es tan ingente, y mucho menos esperamos que todos utilicen el servicio de pago.

Según los datos en la sección de demografía, contaríamos con un alcance máximo de 82.914 personas. Para cubrir los costes presupuestados, sabiendo que, según analistas de Google, el estimado que genera cada anuncio por visita, utilizando AdSense, sería de entorno a 0,06 euros, y de 0,5 euros por cada clic. Además, tomando en consideración que, de media, solo un 0,46% de las veces la interacción termina en clic, ¿cuántos clics necesitaríamos?

Alternativas

En este apartado, se presentan cuatro alternativas para empezar el modelo de negocio en el año base. Están ordenadas de menor a mayor probabilidad de ocurrencia, principalmente se ordenan de mayor a menor importancia de los ingresos por publicidad, y de menor a mayor importancia por los ingresos de suscripción.

- **Alternativa 1:** ingresos por clics. Para cubrir costes, sabiendo que solo un 0,46% de los usuarios haría clic, y, teniendo que cubrir 83.397€ a 0,50€ por clic, necesitaríamos al menos, 36.259.565 millones de visitas, lo que se traducirían en torno a 166.794 clics. Sin dejar de ser positivos, esta cifra es desorbitada sabiendo el alcance de la página web, y la proposición de valor de la misma.

Tabla 4: Alternativa 1

Situación 1: break even				
CPC	100,0%	83.397 €	0,50 €	36.259.565 visitas

- **Alternativa 2:** ingresos sin suscripción. Si el total de costes ascendiera a 80.397€, y partiendo de que el 90% de las visitas no harían clic en el anuncio, necesitaríamos al menos 1.250.955 visitas sin clic y en torno a 3.635.957 más de las que como mínimo 16.680 (0,46% del total de visitas por CPC) tendrían que hacer clic. Con este número de visitas, teniendo en cuenta la monetización de cada tipo de anuncio, se estaría en equilibrio en el año 1.

Tabla 5: Alternativa 2

Situación 2: break even				
CPM	90,0%	75.057 €	0,06 €	1.250.955 visitas
CPC	10,0%	8.340 €	0,50 €	3.625.957 visitas



- **Alternativa 3:** combinación de publicidad y suscripción modelo 1. Sin tener en cuenta promociones, podríamos asumir que, durante el primer año, de los potenciales usuarios para llegar a equilibrio, un 45% optaría por utilizar la membresía premium 1 con anuncios CPM. El 45% correspondería a CPM y el 10% restante a CPC

Tabla 6: Alternativa 3

Situación 3: break even				
Suscripción I	45%	37.529 €	0,99 €	37.908 suscriptores
CPM	45%	33.776 €	0,06 €	562.930 visitas
CPC	10%	7.506 €	0,50 €	3.263.361 visitas

La situación 3 se va a acercando más a lo que podría ser un escenario base, pero aún, los anuncios CPC no son nada realistas.

- **Alternativa 4:** modelos I y II de suscripción (escenario base). En este caso, estimamos que la mayoría de los ingresos se producirían mediante suscripción, un 58% para el modelo 1 y un 26% para el modelo 2, lo que haría un total de 59.755 suscripciones. Este número resulta de presuponer que el 84% de la cifra de negocios ocurriría por parte de suscripciones, y se distribuiría en 48.859 para el modelo 1, y, 10.896 para el modelo 2. En cuanto a CPM, 215.442 visitas anuales, que sabiendo que los suscriptores del modelo 1 visitarán la plataforma con algo de asiduidad durante los 30 días de su contrato, es una cifra de visitas anuales bastante coherente. Por último, es cierto que CPC no tiene gran importancia, pero se prefiere no desestimarlos para ver todas las posibilidades.

Tabla 7: Alternativa 4

Situación 4: ingresos				
Suscripción I	58%	48.370 €	0,99 €	48.859 suscriptores
Suscripción II	26%	21.683 €	1,99 €	10.896 suscriptores
CPM	15,5%	12.927 €	0,06 €	215.442 visitas
CPC	0,5%	417 €	0,50 €	181.298 visitas

Si bien estas cifras son las que necesitamos para llegar a equilibrio, lo conseguiremos a partir del tercer año en una proyección realista. Por tanto, durante el año 1, asumiremos que de las casi 60.000 suscripciones que precisaríamos, conseguiremos captar, aproximadamente un 30%. Los ingresos por publicidad también se estiman en un 30% durante el año base.



Modelo de sociedad

Para formalizar el alta de la empresa, el modelo a seguir será el de Sociedad Limitada. Coincide que los cuatro empleados de la empresa también serían los socios fundadores. La aportación inicial será de 38.200,13€¹, determinada por efectos de balance, y la cual, se aportará de manera equitativa por cada uno de los socios. La distribución será de 3.000€ como capital social, y de 35.200,13€ como prima de emisión.

Tabla 8: Distribución capital social

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Capital suscrito	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Prima de emisión	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €

Ilustración 12: Emisión de acciones

valor nominal	1,00 €
Nº de acciones	3.000 acciones
Capital social	3.000,00 €

Prima de Emisión	35.200,13 €
Sobre precio	11,73 €
nº de acciones	3.000 acciones

Aportación inicial	38.200,13 €
Tesorería	22.920,08 €
Especie	15.280,05 €

nº de acciones	3.000 acciones
aportación inicial	12,73 €

Sobre la emisión de acciones, como el capital social es de 3.000 €, y la aportación total de 38.200,13 €, sabiendo que el valor nominal es de 1 €, el sobre precio a pagar después de la aportación en prima de emisión, sería de 11,73 €.

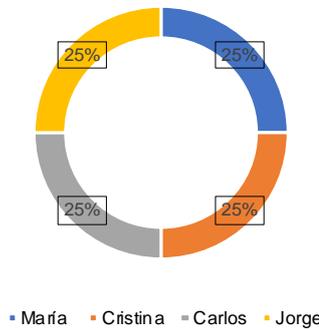
Ya que somos cuatro socios fundadores, cada uno tendríamos un 25% de la compañía, estando todos en igualdad de condiciones y de responsabilidad. La distribución de capital entre los socios:

¹ La cifra de capital social es independiente de la estructura de costes propuestas con anterioridad.



Figura 1: Aportaciones del capital social

Aportación del capital social



Fuentes de financiación

Volviendo a recordar el esquema de costes:

Costes fijos	
Razón	Total
Material de oficina	1.640 €
Ofimática	520 €
Hosting, domino, plataforma	16.848 €
Oficina	909 €
Personal	60.480 €
Costes variables	
Marketing	3.000 €
Costes totales	
	83.397 €

Sabiendo que 83.397€ serían los costes en los que incurriríamos en el año 1, ¿qué cantidad necesitamos para empezar a funcionar?, y, ¿cómo nos vamos a financiar?

De ese importe, para empezar a funcionar necesitamos hacer el desembolso de 16.848€ para desarrollar la web, crear el hosting y el dominio. Sin esto, no se puede funcionar. Para no empezar el proyecto incurriendo en deuda, la mejor manera que consideramos para financiar los primeros pasos, sería acudir a la clásica red de FFF, o como los ingleses dirían, *Friends, family, and fools*, es decir, amigos, familia y gente cercana.

Además, dado que constituiríamos la empresa en la Comunidad de Madrid, dispondríamos de “Ayudas para el fomento de la RSE y la Conciliación Laboral”, como detalla el portal de la comunidad, son incentivos económicos para fomentar el teletrabajo, la conciliación, la RSE y la flexibilidad horaria. Los requisitos son: “Los trabajadores autónomos o por cuenta propia, las pequeñas empresas y las sociedades civiles con



personalidad jurídica, que ejerzan su actividad en la Comunidad de Madrid.” (Comunidad de Madrid, 2023).

El importe sería de 2.500€ por trabajador, y, además, también financiarían los equipos electrónicos necesarios con hasta 2.500€ por empresa. Por tanto, tendríamos 10.000€ de ayuda por ser cuatro trabajadores, y hasta 2.500€ por material y desarrollo electrónico. Con este importe, tendríamos para recibir dos meses de sueldo cada uno hasta que la empresa comience a generar valor.

Volviendo a los FFF (*Friends, family and fools*), precisaríamos de al menos 17.500€ para proceder al desarrollo del software y marketing. Este tipo de financiación sería a un tipo de interés inferior al de mercado, ya que este colectivo no busca ganar dinero invirtiendo en nosotros. Por tanto, el tipo de interés sería el Euríbor de referencia (3,33125007%) menos 1%, es decir, 2,37% con un plazo de devolución a 5 años.

Con esta estructura de financiación, evitamos incurrir en deuda con entidades bancarias al menos durante el primer año de actividad, y así financiar los primeros meses de actividad de la compañía. No obstante, con vistas a expandir la empresa, recurrir al capital de entidades financieras sería algo a valorar.



5. Proyecciones financieras: escenario base

Cuenta de pérdidas y ganancias (año 1)

Tabla 9: Cuenta de pérdidas y ganancias año 1

	Año 1
Ingresos	71.867,10 €
Importe neto de la cifra de negocios	25.019,10 €
Ingresos por suscripción	21.016,04 €
Ingresos por publicidad	4.003,06 €
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	30.000,00 €
Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado	16.848,00 €
Gastos de explotación	(85.351,88 €)
Compra de otros aprovisionamientos	(2.160,00 €)
Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio	(16.848,00 €)
Arrendamientos y cánones	(909,00 €)
Sueldos y salarios	(60.480,00 €)
Prima de seguros	(1.827,00 €)
Publicidad	(3.000,00 €)
Otros servicios	(127,88 €)
EBITDA	(13.484,78 €)
Amortización del inmovilizado intangible	(3.382,39 €)
Amortización del inmovilizado material	(432,00 €)
EBIT	(17.299,17 €)
Intereses financieros	(116,80 €)
Intereses con entidades bancarias	
Intereses con otros acreedores (FFF)	(116,80 €)
Otros gastos financieros	
EBT	(17.415,96 €)
Impuesto de sociedades	(4.005,67 €)
Beneficio Neto	(13.410,29 €)

Para proyectar esta cuenta de pérdidas y ganancias, hemos tomado en consideración la estimación de ingresos y gastos que realizamos anteriormente para el primer año de ejercicio. La situación de referencia que hemos tomado es la 4.

Dentro de la cuenta de ingresos, durante el año 1 solo se alude a ingresos de explotación. No obstante, de cara a futuro, se valorarían inversiones financieras que puedan reportar un ingreso extra al margen de las operaciones de la compañía. Si valoramos los cuatro *inputs* en los que los ingresos totales se desglosan, tendríamos, los ingresos por suscripción, por publicidad, por subvenciones y por trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado.

El importe neto de la cifra de negocios agrega los ingresos por suscripción y por publicidad. Los ingresos por suscripción hacen alusión a los ingresos que percibiríamos en base al pago de las suscripciones I y II. Como se detalló anteriormente, en la alternativa



4, la suscripción I tendrá un peso del 58% sobre los gastos de explotación y la suscripción II del 26%, con importes de 46.630€ y de 20.903€ respectivamente, lo que haría un total de 67.522,48€. Esta sería la cifra necesaria para llegar a break even. Sin embargo, en el año 1, solo se consigue atrapar un 30% de las suscripciones previstas para este equilibrio, un total de 17.927 suscripciones para el año 1. En cuanto a los ingresos por publicidad, también siguen esta dinámica del 30%, ya que sería proporcional a las suscripciones.

Las subvenciones, donaciones y legados a la **explotación**, harían un total de 30.000€ que se desglosan en 10.000€ ofrecidos por la Comunidad de Madrid a modo de ayuda para implantar el teletrabajo en la empresa, con un total de 2.500€ por empleado; además, también ofrece 2.500€ para cubrir necesidades de material y desarrollo electrónico. Por otro lado, el objetivo sería conseguir 17.500€ a través de la familia, amigos y conocidos, en concepto de donación.

Por el lado de los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado, se refiere al desarrollo web, que, para registrarlo como un activo de la empresa, hay que reflejarlo también como un ingreso en PyG. Esta cifra se compone del mantenimiento del hosting, del dominio y de la plataforma, así como el desarrollo inicial de la misma. Las cifras estimadas para esta partida serían ilustrativas para una plataforma que permita testar el MPV. Con el fin de mejorar, cada año se invertirá para mejorar su alcance y funcionalidad. El total de esta partida sería de 16.848€ como ya se presupuestó anteriormente.

Las partidas de ingresos en el año 1 supondrían un total de 71.867,10€

Para los gastos de explotación, las partidas que conforman esta cuenta son, compras por otros aprovisionamientos, gastos en investigación y desarrollo del ejercicio, arrendamientos y cánones, sueldos y salarios, prima de seguros, publicidad, y otros servicios.

Las compras por otros aprovisionamientos pertenecen a las compras de inmovilizado material que se realizan para comenzar la actividad, que corresponderían a mesas, escritorios, flexos, bonos de papelería y material de ofimática. El importe total de estas compras ascendería a 2.160€.



Los gastos en investigación y desarrollo del ejercicio los comprenderían los relacionados con el desarrollo de la web. Activados como ingreso anteriormente, hay también que registros como un gasto. El total de esta partida sería de 16.848.

Dentro de los arrendamientos y cánones, siguiendo la línea de apostar por teletrabajo para evitar gastos innecesarios durante el despliegue de la empresa, el monto total sería de 909€, que se desglosa en 3 bonos de 303€ cada uno para tener acceso a un *co-working* durante el año 1.

La partida de sueldos y salarios. Teniendo en cuenta que seríamos los socios fundadores los que percibiríamos esta cantidad, no es raro de esperar que no todos los meses se consiga mantener la regularidad de los pagos, y la explicación es sencilla, al final cuando emprendes, deberías esperar no tener ingresos durante los primeros ejercicios de la compañía. No obstante, si el ejercicio transcurre como se esperaría, nos permitiría percibir el Salario Mínimo Interprofesional, distribuido en 14 pagas, y cuyo monto total para cuatro personas en un ejercicio sería de 60.480€.

En cuanto a la prima de seguros, esta incluye las cuotas de los seguros necesarios para la actividad profesional en España, que son el seguro de responsabilidad civil profesional y el seguro de comercio. Según datos del último año, se ha hecho una estimación sobre lo que se podría pagar por esta partida, que ascendería hasta los 1.827€.

La partida de publicidad refleja el gasto en *marketing* durante el año base. Sería de 3.000€, una cifra no muy elevada porque la mayoría de este se realizaría a nivel interno vía TikTok. El dinero destinado a la publicidad será empleado en realizar *marketing de influencers* e imprimir folletos para ferias de universidades.

Por último, la partida de otros servicios hace referencia al registro de la marca, que sería de 127,88€ y tendría una validez de 10 años.

Por tanto, los gastos de explotación harían el total de 85.351,88€, que si, los sustraemos de los ingresos, damos lugar al margen EBITDA, *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*, o beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización. Este ajuste daría negativo, porque durante el año base, la proporción de gastos es mayor que la de ingresos. El total del margen sería -13.484,78€.

No incluiríamos los gastos bancarios y similares porque, Google *pay* permite el pago online para clientes y el consecuente cobro para la empresa de manera gratuita, y además,



estos ingresos irían a una cuenta corriente de empresa en Revolut, que tiene un perfil gratuito que si bien tiene funcionalidades limitadas, para los primeros cinco años de actividad sería más que suficiente.

Si continuamos el desglose, lo siguiente sería la amortización, tanto del inmovilizado intangible como del material. En ambos casos se ha estimado una amortización lineal a 5 años, lo que harían 3.369€ para el intangible, formado por el software, el hosting y el dominio, y 432€ para el material (material de oficina y ofimática). La amortización del intangible también está formada por la propiedad industrial, que seguiría el método de amortización lineal a 10 años, con un coste para la empresa de 127,88€.

Para los intereses financieros, durante el primer año serían los correspondientes al pago del dinero pedido a los *Friends, family and fools*, que como se detalló anteriormente, sería de 17.500 euros con un tipo de interés de 3,337% según el Euríbor de referencia. Este interés sería de 116,80€.

Por último, sabiendo que a partir de 2023 (Agencia Tributaria, 2023):

A partir de 1 de enero de 2023 se introduce **un tipo de gravamen reducido del 23%** para las entidades cuyo importe neto de la cifra de negocios del período impositivo inmediato anterior sea inferior a 1 millón de euros².

Por tanto, habría que descontar del margen EBT 4.005,67€. No obstante, a modo de alivio fiscal, estos impuestos en amortiguan el resultado negativo, y por ello, el beneficio neto/resultado del ejercicio de -13.410,29€ para el año 1.

² Como ninguno de los años se facturarías más de 1 millón de euros, la tasa impositiva se mantiene en un 23% en todos los escenarios y años proyectados.



Balance de situación (año 1)

Tabla 10: Balance de situación año 1

	Año 1		Año 1
Activo no corriente	15.321,49 €	Patrimonio neto	24.789,84 €
Inmovilizado intangible	16.975,88 €	Capital suscrito	3.000,00 €
Propiedad industrial	127,88 €	Resultado del ejercicio	(13.410,3 €)
Aplicaciones informáticas	16.848,00 €	Prima de emisión	35.200,13 €
Inmovilizado material	17.440,05 €	Pasivo no corriente	- €
Equipos informáticos	15.280,05 €	Acreedores a largo plazo	- €
Material de oficina	2.160,00 €	Pasivo corriente	17.500,00 €
Amortización acumulada	(3.814,4 €)	Acreedores a corto plazo	- €
Activo corriente	26.968,35 €	Deuda con entidades bancarias	- €
Existencias	- €	Deuda con otros acreedores (FFF)	17.500,00 €
Deudores	- €	Total	42.289,84 €
Otros activos líquidos	- €		
Tesorería	26.968,35 €		
Total	42.289,84 €	Total	42.289,84 €

Para analizar el balance de situación del año 1, hay que tener en cuenta los datos que se han mencionado anteriormente.

En cuanto al activo no corriente, hace referencia a las partidas con menos liquidez del activo, es decir, que permanecerán durante al menos un ejercicio económico. En este caso, encontraríamos el inmovilizado intangible, donde contabilizamos el importe que corresponde al desarrollo de la web, al mantenimiento de esta, así como al del hosting y al del dominio, siendo el total 16.848€; y, también encontraríamos la partida de propiedad industrial que correspondería al registro de la marca por un valor de 127,88€, un pago que tendría vigencia por 10 años. Por otro lado, dentro del inmovilizado material, tendríamos en consideración el material de oficina y de ofimática, cuyo total alcanzaría los 2.160€, desglosado en 1.640€ y 520€ respectivamente; y además, dentro de equipos informáticos, encontramos la parte del capital social aportada en especie. Por último, como ya sabemos, el método de amortización escogido es el lineal en un plazo de 5 años para las aplicaciones informáticas y para el inmovilizado material, y de 10 años para la propiedad industrial; sumando las amortizaciones correspondientes al año 1 que se han proyectado en la cuenta de pérdidas y ganancias, el importe total sería de 3.814,39€.

Durante el primer año, el importe del activo no corriente ascendería hasta los 15.321,49€.

En cuanto al activo corriente, aquel más líquido para la empresa, no habría existencias porque FindMyRoomie no vende productos sino que provee de un servicio; al contar con



el modelo de negocio *freemium*, la ventaja principal es que el pago para el cliente es inmediato, y por tanto, el cobro para la empresa también, entonces no se generan pagos aplazados, y por eso la partida de deudores es 0€. Por último, en cuanto a la tesorería disponible al final del ejercicio sería de 26.968,35€, de los cuales 22.920,08€ provienen de caja, que corresponden al 60% del capital social en términos dinerarios y el resto pertenece a excedente. El valor del activo total es de 42.289,84€.

Por el lado del patrimonio neto. Está conformado por las partidas de capital suscrito, resultado del ejercicio y reservas. Dentro del capital suscrito, sería de 3.000€, principalmente derivado de los ajustes del balance. En prima de emisión se dejarían 35.200,13€. En cuanto al resultado del ejercicio, sería de -13.410,30€ tomando como referencia la cuenta de pérdidas y ganancias estimada para el año 1. Debido a que el no hay beneficio sino pérdidas en el ejercicio 1, no hay reservas.

El total del patrimonio neto ascendería a 34.741,57€.

En cuanto al pasivo, la única cuenta destacable es la deuda con otros acreedores (FFF) como pasivo corriente, que ascendería a 17.500€ porque se empieza a repagar a partir del año 2. La deuda con entidades bancarias en el año 1 no existiría porque se ha decidido no recurrir a este tipo de instituciones.

El total del pasivo y del patrimonio neto ascendería a 42.289,84€. Como se puede comprobar, ambos lados del balance coinciden.



6. Proyecciones económicas: análisis de escenarios financieros

Escenario realista

Contexto

Si tomamos en consideración que durante los primeros 5 años de la compañía asistiríamos a un periodo de crecimiento importante. Dentro de una perspectiva realista, durante los años 1 y 2, el resultado de explotación sería negativo, y a partir del año 3 se consiguen un resultado por encima del punto de equilibrio. Partiendo de esta base, las hipótesis que a tomar en cuenta:

- Ingresos por suscripción: a partir del año 2, supondrían un 75% de la cifra necesaria para alcanzar el punto muerto. A partir del año 3, sobre esta cifra de *break even*, este aumento será de un 30% en el año 3, de un 35% en el año 4 y de un 40% en el año 5.
- Ingresos por publicidad: seguiría la misma dinámica que los ingresos por suscripción.
- Subvenciones, donaciones y legados a la explotación: al ser cada vez más común emprender, podríamos asumir que las ayudas cada vez serán mayores, tanto a nivel nacional, autonómico, como europeo. En este contexto realista, tomaríamos en consideración que estas ayudas que, si bien las ayudas seguirían existiendo, la cuantía sería la misma, 12.500€ todos los años.
- Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio: en función de las subvenciones recibidas, cada año incrementará en un 5%. A partir del año 2 supondría un 40% de la partida de subvención.
- Prima de seguros: con el fin de ajustarse a un escenario realista, el gasto ascendería en un 3% cada año.
- Publicidad: en función de los ingresos por publicidad, su inversión supondrá el 70% en el año 2, y a partir de ahí, el incremento será de un 2% interanual.
- Sueldos y salarios: en el año 2 incrementaría un 10%, y así sucesivamente añadiendo un 2% anualmente.
- Amortización del inmovilizado intangible: acumulable. Seguiría el método de amortización lineal a 5 años, pero como cada año habría inversión en el inmovilizado, la amortización se acumularía.
- Amortización del inmovilizado material: constante.
- Intereses financieros: entre el año 1 y el 5, se pagarán los intereses vinculados a los FFF (*family, friends and fools*). A partir del año 2, se pedirá un préstamo a ENISA (2023) para asistir al aumento de la cifra de negocios y tener más disponibilidad de



liquidez en caso de imprevistos. Las condiciones son un 0,7% de comisión de apertura, y el interés en dos tramos, el primero formado por el Euribor + 3,25, y el segundo, variable entre 3% y 6% dependiendo de la rentabilidad de la compañía. A futuro, tomamos el euríbor de enero de 2023 (3,337%) como referencia promedio, ajustado cada año a un 0,55%, ya que, si bien este se ve más afectado por la crisis entre Rusia y Ucrania y la inflación, las previsiones son que llegue a 2,20% para 2025. Para el segundo tramo, ya que este escenario es el realista, tomamos la media entre 3% y 6%, 4,5%. El vencimiento del préstamo será a 4 años y el importe de 30.000€.

- Impuesto de sociedades: 23%.

Tabla 11: Hipótesis. Escenario realista

Hipótesis operacionales				
Partidas	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por suscripción	75%	105%	140%	180%
Ingresos por publicidad	75%	105%	140%	180%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	Constante	Constante	Constante	Constante
Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio	40%	45%	50%	55%
Prima de seguros	3%	3%	3%	3%
Publicidad	70%	72%	74%	76%
Sueldos y salarios	10%	12%	14%	16%
Amortización del inmovilizado intangible	Acumulable	Acumulable	Acumulable	Acumulable
Amortización del inmovilizado material	Constante	Constante	Constante	Constante
Impuesto de sociedades	23%	23%	23%	23%
Hipótesis de deuda				
Intereses financieros				
Friends, family and fools	3.34%	3.34%	3.34%	3.34%
Tramo 1	6.59%	6.04%	5.49%	4.94%
Tramo 2	4.50%	4.50%	4.50%	4.50%
Otros gastos financieros	0.70%	-	-	-

Cuenta de pérdidas y ganancias proyectada a 5 años vista (escenario realista)

Tabla 12: Cuenta de pérdidas y ganancias. Escenario realista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	71.867,10 €	80.047,75 €	105.811,59 €	135.625,54 €	169.609,34 €
Importe neto de la cifra de negocios	25.019,10 €	62.547,75 €	87.686,59 €	116.875,54 €	150.234,34 €
Ingresos por suscripción	21.016,04 €	52.540,11 €	73.626,21 €	98.144,93 €	126.166,32 €
Ingresos por publicidad	4.003,06 €	10.007,64 €	14.060,39 €	18.730,62 €	24.068,03 €
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	30.000,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €
Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado	16.848,00 €	5.000,00 €	5.625,00 €	6.250,00 €	6.875,00 €
Gastos de explotación	(85.351,88 €)	(81.324,16 €)	(93.107,10 €)	(107.959,02 €)	(126.665,83 €)
Compra de otros aprovisionamientos	(2.160,00 €)				
Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio	(16.848,00 €)	(5.000,00 €)	(5.625,00 €)	(6.250,00 €)	(6.875,00 €)
Arrendamientos y cánones	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)
Sueldos y salarios	(60.480,00 €)	(66.528,00 €)	(74.511,36 €)	(84.942,95 €)	(98.533,82 €)
Prima de seguros	(1.827,00 €)	(1.881,81 €)	(1.938,26 €)	(1.996,41 €)	(2.056,30 €)
Publicidad	(3.000,00 €)	(7.005,35 €)	(10.123,48 €)	(13.860,66 €)	(18.291,70 €)
Otros servicios	(127,88 €)				
EBITDA	(13.484,78 €)	(1.276,41 €)	12.704,49 €	27.666,52 €	42.943,52 €
Amortización del inmovilizado intangible	(3.382,39 €)	(4.369,60 €)	(5.494,60 €)	(6.744,60 €)	(8.119,60 €)
Amortización del inmovilizado material	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)
EBIT	(17.299,17 €)	(6.078,01 €)	6.777,89 €	20.489,92 €	34.391,92 €
Intereses financieros	(116,80 €)	(3.442,90 €)	(3.277,90 €)	(3.112,90 €)	(2.947,90 €)
Intereses con entidades bancarias		(3.326,10 €)	(3.161,10 €)	(2.996,10 €)	(2.831,10 €)
Intereses con otros acreedores (FFF)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)
Otros gastos financieros		(210,00 €)			
EBT	(17.415,96 €)	(9.730,90 €)	3.500,00 €	17.377,03 €	31.444,02 €
Impuesto de sociedades	(4.005,67 €)	2.238,11 €	(805,00 €)	(3.996,72 €)	(7.232,13 €)
Beneficio Neto	(13.410,29 €)	(7.492,80 €)	2.695,00 €	13.380,31 €	24.211,90 €



Como se puede observar, según las estimaciones de un escenario realista, los ingresos totales de la compañía crecerían un 11,4% en el año 2, un 32,2% en el año 3, un 28,2% en el año 4 y un 25,1% en el año 5. El CAGR (*compound annual growth rate*) (Jason, 2022) del proyecto durante estos cinco años de proyección, sería de un 18,74%, superando las expectativas de otras empresas comparables cuyo CAGR promedio asciende a un 9,91%. Aun siendo un escenario realista, la proyección de FindMyRoomie se encontraría por encima del sector, no en términos absolutos sino en relativos.

Las subvenciones se toman como algo constante en el resto de los años para un escenario en el que se seguiría premiando el emprendimiento, pero no aumentarían porque no sería una empresa de nueva fundación.

La partida de sueldos y salarios crecería a un 2% cada año, partiendo de una subida salarial del 10% en el año 2.

Dentro de los gastos también es destacable el aumento de importancia que tiene la publicidad de cara al futuro ya que casi todos los ingresos que se obtienen por este medio se reinvierten en *marketing*.

La partida de otros servicios corresponde al registro de la marca y solo se devenga en el año 1 porque se paga cada 10 años.

Dentro de la amortización del inmovilizado intangible, como se ha dicho en las hipótesis, tiene un comportamiento acumulativo.

En cuanto a los intereses financieros, en el año 2 concurren los derivados de operaciones bancarias (por el préstamo solicitado a Enisa), el de otros acreedores. Los otros gastos financieros, solo presentes en el año 2, corresponderían a la comisión de apertura del préstamo con Enisa (2023).

El análisis del beneficio neto refleja que en los dos primeros años de actividad de la empresa no se obtendrían beneficios sino pérdidas. A partir del año 3 se superaría el punto de equilibrio, y si bien el margen no es excesivamente alto, en el año 5, alrededor de un 14% sería la parte que se consigue conservar de los ingresos (margen neto).



Balance de situación proyectado a 5 años vista (escenario realista)

Tabla 13: Balance de situación. Escenario realista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo no corriente	15.321,49 €	30.799,94 €	26.683,96 €	25.757,36 €	24.080,76 €
Inmovilizado intangible	16.975,88 €	21.975,88 €	27.600,88 €	33.850,88 €	40.725,88 €
Propiedad industrial	127,88 €	127,88 €	127,88 €	127,88 €	127,88 €
Aplicaciones informáticas	16.848,00 €	21.848,00 €	27.473,00 €	33.723,00 €	40.598,00 €
Inmovilizado material	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €
Equipos informáticos	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €
Material de oficina	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €
Amortización acumulada	(3.814,4 €)	(8.616,0 €)	(18.357,0 €)	(25.533,6 €)	(34.085,2 €)
Activo corriente	26.968,35 €	43.907,39 €	47.211,17 €	47.823,09 €	49.331,27 €
Tesorería	26.968,35 €	43.907,39 €	47.211,17 €	47.823,09 €	49.331,27 €
Total	42.289,84 €	74.707,33 €	73.895,13 €	73.580,44 €	73.412,03 €
Patrimonio neto	24.789,84 €	30.707,33 €	40.895,13 €	51.580,44 €	62.412,03 €
Capital suscrito	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Resultado del ejercicio	(13.410,3 €)	(7.492,8 €)	2.695,00 €	13.380,31 €	24.211,90 €
Prima de emisión	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €
Pasivo corriente	17.500,00 €	44.000,00 €	33.000,00 €	22.000,00 €	11.000,00 €
Acreedores a corto plazo	17.500,00 €	44.000,00 €	33.000,00 €	22.000,00 €	11.000,00 €
Deuda con entidades bancarias		30.000,00 €	22.500,00 €	15.000,00 €	7.500,00 €
Deuda con otros acreedores (FFF)	17.500,00 €	14.000,00 €	10.500,00 €	7.000,00 €	3.500,00 €
Total	42.289,84 €	74.707,33 €	73.895,13 €	73.580,44 €	73.412,03 €

Por el lado del activo no corriente, se reflejan la partida de aplicaciones informáticas que en función de la subvención, supone un porcentaje que crecería a lo largo del tiempo, y por eso, cada año se acumula un valor mayor; en cuanto a la amortización acumulada corresponde tanto a la parte del inmovilizado intangible como del material.

Lo más destacable dentro de la proyección del balance de situación, por el lado del activo corriente, si bien seguimos sin encontrar existencias, deudores u otros activos líquidos por la naturaleza del negocio (orientado a ofrecer servicios no productos), todos los años contaríamos con tesorería.

El capital suscrito y prima de emisión se mantendrían constantes durante todos los años.

El pasivo no corriente sigue sin cambiar ya que, por el momento, al tratarse de una *startup*, lo más conveniente sería evitar la deuda a largo plazo porque la incertidumbre del entorno no garantiza una duración prolongada. Esto no quiere decir que la empresa no dure más de cinco años sino que por el momento, hasta que se alcance un cierto grado



de estabilidad, los socios prefieren otras fuentes de financiación con vencimientos más cortos.

Es por lo narrado en el párrafo anterior que la cuenta de pasivo corriente comienza teniendo más peso en el año 2 porque es cuando se incorpora la deuda con entidades bancarias. Los FFF se pagan a 5 años, y la deuda con Enisa a 4 años.

Evaluación de apalancamiento financiero

Para evaluar si se la deuda sería rentable, es decir, si se estaría aprovechando correctamente, podemos comprobarlo mediante el *leverage effect*, o el efecto del apalancamiento. Para hacerlo, hay que comparar dos ratios:

$$\frac{EBIT}{Activo} \text{ vs. } \frac{Intereses\ financieros}{Pasivo}$$

Tabla 14: Rentabilidad deuda. Escenario realista

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EBIT/Activo	-14,57%	13,06%	32,60%	39,63%
Intereses financieros/Pasivo	32,15%	28,74%	27,24%	18,05%
Rentable	No	No	SÍ	SÍ

En caso de que el ROA (EBIT/Activo) fuera mayor que Intereses financieros/pasivo, podríamos decir que la deuda es rentable, y por tanto, la rentabilidad que generan los activos es mayor que los intereses pagados por tener deuda. En este caso, durante los años 2 y 3 no sería rentable, en el año 2 debido a que los ingresos seguirían siendo menores que los gastos, y en el año 3 a que, si bien el punto de equilibrio se superaría, no es suficiente para hacer frente a los intereses financieros. A partir del año 4 y 5, las predicciones augurarían un mejor comportamiento y por tanto una deuda rentable.

Riesgo financiero

Para ver cuál es el riesgo financiero de FindMyRoomie, hemos de tener en cuenta la estructura de capital que tendría como promedio:

Equity	59.87%
Deuda	40.13%

Para medir el grado de apalancamiento financiero, usaremos la fórmula de DFL:



$$\text{Degree of financial leverage} = \frac{EBIT}{EBIT - \text{Intereses financieros}}$$

Para interpretar este índice, cuanto mayor, más variabilidad, ya que una variación de un 1% en EBIT repercutirá en una variación de X% en los EPS de la compañía. En nuestro caso de estudio, vamos a analizar FindMyRoomie dentro de un escenario realista, donde EBIT e Intereses financieros se han tomado como promedios; y se ha hecho un comparable de los competidores siguiendo el mismo método.

Tabla 15: Riesgo financiero. Escenario realista

Compañía	Deuda	Equity	DFL
FindMyRoomie	40%	60%	1,090
Entorno	75%	25%	1,112

En esta tabla vemos como el DFL de FindMyRoomie es menor que el del entorno, por tanto, podríamos deducir que el riesgo financiero de la primera compañía es menor que el de la segunda. La razón principal a la que podríamos achacar esta diferencia es a la estructura de capital; como observamos, FindMyRoomie está en su mayoría construido con patrimonio neto, mientras que el entorno es, al contrario, está más apalancado.



Ratios: liquidez, rentabilidad

Tabla 16: Ratios de liquidez y rentabilidad. Escenario realista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ					
Ratio de tesorería	6,55 veces	3,08 veces	4,75 veces	5,80 veces	5,64 veces
RENTABILIDAD					
Margen bruto de ventas	-24,07%	-7,59%	6,41%	15,11%	20,28%
Margen neto de ventas	-18,66%	-9,36%	2,55%	9,87%	14,28%
ROE	-38,60%	-24,40%	6,59%	25,81%	34,05%

El ratio de tesorería (Tesorería/Pasivo corriente) indica como en todos los años, la empresa tiene tesorería suficiente para cubrir las necesidades a corto plazo. Es cierto que, a partir del año 2, la capacidad es menor porque es en ese año cuando se recurre a deuda con entidades de crédito.

Para los ratios de rentabilidad. El margen bruto de ventas (EBIT/Ventas) comienza siendo negativo durante los dos primeros años de actividad, al igual que el margen neto (Beneficio Neto/Ventas), porque no sería hasta el año 3 cuando tanto el EBIT como el BN estarían por encima de 0€. Estos ratios miden el porcentaje de ventas que la empresa consigue atrapar como beneficio. Aunque estos porcentajes aumentan, en un escenario realista, la cantidad de ventas que se conseguiría atrapar no sería especialmente significativa.

El ROE, mide la rentabilidad de los recursos propios. Si lo comparamos con la rentabilidad que ofrecen activos sin riesgo (3,3%), aunque los dos primeros años sería negativo, a partir del 3 conviene más invertir en FindMyRoomie que en bonos del estado.



Escenario pesimista

Contexto

Nos posicionamos en un supuesto en que indicadores como el Euríbor no disminuirán al ritmo que se predice, donde la inflación seguirá siendo más importante de lo que parecen decir las autoridades bancarias, y donde el crecimiento se ralentiza con respecto al escenario realista.

- Ingresos por suscripción: a partir del año 2, supondrían un 55% de la cifra necesaria para alcanzar el punto muerto. Las cifras de los años venideros estarían ajustadas a un 20% menos que en el escenario realista.
- Ingresos por publicidad: seguiría la misma dinámica que los ingresos por suscripción.
- Subvenciones, donaciones y legados a la explotación: al ser cada vez más común emprender, podríamos asumir que las ayudas cada vez serán mayores, tanto a nivel nacional, autonómico, como europeo. En este contexto pesimista, al igual que en realista, tomaríamos en consideración que estas ayudas que, si bien las ayudas seguirían existiendo, la cuantía sería la misma, 12.500€ todos los años.
- Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio: en función de las subvenciones recibidas, cada año incrementará en un 5%, pero en comparación con el escenario realista, sería de un 10% menos cada año.
- Prima de seguros: con el fin de ajustarse a un escenario pesimista, el gasto ascendería en un 3,5% cada año.
- Publicidad: en función de los ingresos por publicidad, su inversión supondrá el 62% en el año 2, y a partir de ahí, 2% interanual, ajustado a un 8% menos con respecto a un escenario realista.
- Sueldos y salarios: si bien el incremento sería menor que en un escenario realista, tendría una tendencia al alza, de un 2% interanual partiendo de un 8% de subida en el año 2.
- Amortización del inmovilizado intangible: acumulable. Seguiría el método de amortización lineal a 5 años, pero como cada año habría inversión en el inmovilizado, la amortización se acumularía.
- Intereses financieros: los intereses asociados a los FFF se mantendrían estables, como en el escenario optimista. Sin embargo, habría un cambio importante. Principalmente porque el tramo 1 presume un Euríbor peor para el inversor, es decir, se acercará menos a las previsiones de 2,20% para los próximos años; y en el tramo 2, la



diferencia es que como el tipo es variable entre 3-6% dependiendo de la rentabilidad de la empresa, asumimos que tendríamos un 6% que penaliza la rentabilidad de la compañía por un crecimiento más débil.

- Impuesto de sociedades: 23%.

Tabla 17: Hipótesis. Escenario pesimista

Hipótesis operacionales				
Partidas	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por suscripción	55%	85%	120%	160%
Ingresos por publicidad	55%	85%	120%	160%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	Constante	Constante	Constante	Constante
Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio	30%	35%	40%	45%
Prima de seguros	4%	4%	4%	4%
Publicidad	62%	64%	66%	68%
Sueldos y salarios	8%	10%	12%	14%
Amortización del inmovilizado intangible	Acumulable	Acumulable	Acumulable	Acumulable
Amortización del inmovilizado material	Constante	Constante	Constante	Constante
Impuesto de sociedades	23%	23%	23%	23%
Hipótesis de deuda				
Intereses financieros				
Friends, family and fools	3.34%	3.34%	3.34%	3.34%
Tramo 1	6.59%	6.24%	5.89%	5.54%
Tramo 2	6.00%	6.00%	6.00%	6.00%
Otros gastos financieros	0.70%	-	-	-

Cuenta de pérdidas y ganancias proyectada a 5 años vista (escenario pesimista)

Tabla 18: Cuenta de pérdidas y ganancias. Escenario pesimista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	71.867,10 €	62.118,35 €	87.882,19 €	117.696,14 €	151.679,94 €
Importe neto de la cifra de negocios	25.019,10 €	45.868,35 €	71.007,19 €	100.196,14 €	133.554,94 €
Ingresos por suscripción	21.016,04 €	38.529,41 €	59.615,51 €	84.134,23 €	112.155,62 €
Ingresos por publicidad	4.003,06 €	7.338,94 €	11.391,68 €	16.061,92 €	21.399,32 €
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	30.000,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €
Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado	16.848,00 €	3.750,00 €	4.375,00 €	5.000,00 €	5.625,00 €
Gastos de explotación	(85.351,88 €)	(76.418,49 €)	(86.382,05 €)	(99.007,76 €)	(114.920,45 €)
Compra de otros aprovisionamientos	(2.160,00 €)				
Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio	(16.848,00 €)	(3.750,00 €)	(4.375,00 €)	(5.000,00 €)	(5.625,00 €)
Arrendamientos y cánones	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)
Sueldos y salarios	(60.480,00 €)	(65.318,40 €)	(71.850,24 €)	(80.472,27 €)	(91.738,39 €)
Prima de seguros	(1.827,00 €)	(1.890,95 €)	(1.957,13 €)	(2.025,63 €)	(2.096,52 €)
Publicidad	(3.000,00 €)	(4.550,14 €)	(7.290,68 €)	(10.600,86 €)	(14.551,54 €)
Otros servicios	(127,88 €)				
EBITDA	(13.484,78 €)	(14.300,14 €)	1.500,15 €	18.688,38 €	36.759,49 €
Amortización del inmovilizado intangible	(3.382,39 €)	(4.119,60 €)	(4.994,60 €)	(5.994,60 €)	(7.119,60 €)
Amortización del inmovilizado material	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)
EBIT	(17.299,17 €)	(18.851,74 €)	(3.926,45 €)	12.261,78 €	29.207,89 €
Intereses financieros	(116,80 €)	(3.892,90 €)	(3.787,90 €)	(3.682,90 €)	(3.577,90 €)
Intereses con entidades bancarias		(3.776,10 €)	(3.671,10 €)	(3.566,10 €)	(3.461,10 €)
Intereses con otros acreedores (FFF)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)
Otros gastos financieros		(210,00 €)			
EBT	(17.415,96 €)	(22.954,63 €)	(7.714,35 €)	8.578,89 €	25.630,00 €
Impuesto de sociedades	(4.005,67 €)	5.279,56 €	1.774,30 €	(1.973,14 €)	(5.894,90 €)
Beneficio Neto	(13.410,29 €)	(17.675,07 €)	(5.940,05 €)	6.605,74 €	19.735,10 €

Dentro de la cuenta de PyG, los cambios más significativos los vemos en el ritmo de crecimiento de los ingresos, y el resentimiento de los márgenes, en comparación con el escenario base. Al final, si consideramos un clima de hostilidad empresarial, aunque sea



la etapa de expansión de la compañía, sería más complicado llegar a las cifras propuestas en un escenario realista. Además, el margen dedicado a gastos de investigación y desarrollo correspondería a un porcentaje de subvenciones menor.

Por otro lado, dentro de los gastos financieros, también observamos las predicciones de que los tipos de interés sean menos beneficiosos para el prestatario, en el caso de la deuda bancaria. Como ya se explicó anteriormente, los cambios con respecto al escenario realista son principalmente que en el tramo 1, estimado sumando el Euríbor y un 3,25%, la cifra que correspondería al interés se ajustaría en menor medida a las predicciones hechas en torno a un 2,20% en un escenario realista. Y, en cuanto al tramo 2, ya que sería un intervalo entre 3% y 6% dependiendo de la rentabilidad del negocio, asumiríamos que al ser menor, la penalización sería mayor, y el tipo a pagar sería del 6%.

A nivel de beneficio neto, no se sobrepasaría el punto de equilibrio hasta el año 4, a diferencia del escenario realista que solo presentaría pérdidas en los dos primeros años.

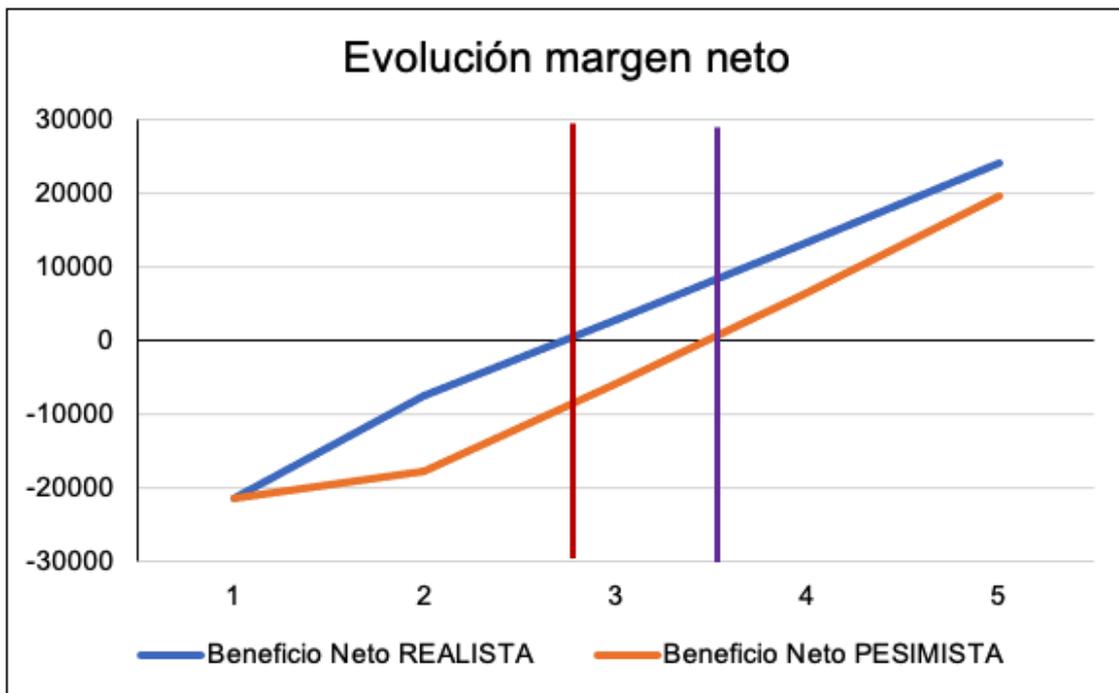


Ilustración 13: Evolución margen neto. Escenario pesimista

Como se observa en el gráfico, previo al final del año 2, en el escenario realista se llega a *break-even*, mientras que en el escenario pesimista, este hito no se consigue hasta el año 3.

Balance de situación proyectado a 5 años vista (escenario pesimista)

Tabla 19: Balance de situación. Escenario pesimista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo no corriente	15.321,49 €	29.799,94 €	24.933,96 €	23.507,36 €	21.580,76 €
Inmovilizado intangible	16.975,88 €	20.725,88 €	25.100,88 €	30.100,88 €	35.725,88 €
Propiedad industrial	127,88 €	127,88 €	127,88 €	127,88 €	127,88 €
Aplicaciones informáticas	16.848,00 €	20.598,00 €	24.973,00 €	29.973,00 €	35.598,00 €
Inmovilizado material	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €
Equipos informáticos	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €
Material de oficina	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €
Amortización acumulada	(3.814,4 €)	(8.366,0 €)	(17.607,0 €)	(24.033,6 €)	(31.585,2 €)
Activo corriente	26.968,35 €	34.725,12 €	40.326,13 €	43.298,52 €	47.354,47 €
Tesorería	26.968,35 €	34.725,12 €	40.326,13 €	43.298,52 €	47.354,47 €
Total	42.289,84 €	64.525,06 €	65.260,08 €	66.805,87 €	68.935,23 €
Patrimonio neto	24.789,84 €	20.525,06 €	32.260,08 €	44.805,87 €	57.935,23 €
Capital suscrito	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Resultado del ejercicio	(13.410,3 €)	(17.675,1 €)	(5.940,0 €)	6.605,74 €	19.735,10 €
Prima de emisión	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €
Pasivo corriente	17.500,00 €	44.000,00 €	33.000,00 €	22.000,00 €	11.000,00 €
Acreeedores a corto plazo	17.500,00 €	44.000,00 €	33.000,00 €	22.000,00 €	11.000,00 €
Deuda con entidades bancarias		30.000,00 €	22.500,00 €	15.000,00 €	7.500,00 €
Deuda con otros acreedores (FFF)	17.500,00 €	14.000,00 €	10.500,00 €	7.000,00 €	3.500,00 €
Total	42.289,84 €	64.525,06 €	65.260,08 €	66.805,87 €	68.935,23 €

El impacto más destacable en el activo no corriente sería la menor inversión en aplicaciones informáticas, y en el activo corriente, la menor disponibilidad de tesorería. Por otro lado, el cambio en el patrimonio neto, la estructura de capital seguiría la misma dinámica que en el escenario realista, pero el resultado del ejercicio, como se ha visto, no alcanzaría el equilibrio en el año 2, sino a partir del año 3.

Evaluación de apalancamiento financiero

Como ya se expuso con anterioridad en el escenario realista, con el *leverage effect*, o el efecto del apalancamiento podemos ver si el uso de la deuda es el correcto, si es rentable. Para hacerlo, hay que comparar dos ratios:

$$\frac{EBIT}{Activo} \text{ vs. } \frac{Intereses\ financieros}{Pasivo}$$

Tabla 20: Rentabilidad deuda. Escenario pesimista

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EBIT/Activo	-59,80%	-9,08%	22,21%	38,66%
Intereses financieros/Pasivo	36,24%	33,37%	32,42%	26,00%
Rentable	No	No	No	SÍ



Podemos observar que como en el escenario realista, el ROA durante los dos primeros años sería menor que Intereses financieros/pasivo, y, por tanto, la deuda no sería rentable. Sin embargo, a partir del año 4, con ocurrencia de un aumento del margen EBIT a partir del año 4, la deuda comenzaría a ser rentable.

Riesgo financiero

La estructura de capital se mantendría igual:

Equity	59.87%
Deuda	40.13%

Para medir el grado de apalancamiento financiero, usaremos la fórmula de DFL:

$$\text{Degree of financial leverage} = \frac{EBIT}{EBIT - \text{Intereses financieros}}$$

De nuevo, para interpretar este índice, cuanto mayor, más variabilidad, ya que una variación de un 1% en EBIT repercutirá en una variación de X% en los EPS de la compañía. En este escenario, se han tomado los promedios de EBIT e Intereses financieros de FindMyRoomie; y se ha hecho un comparable de los competidores siguiendo el mismo método y siguiendo las hipótesis planteadas en una situación pesimista.

Tabla 21: Riesgo financiero. Escenario pesimista

Compañía	Deuda	Equity	DFL
FindMyRoomie	40%	60%	1,134
Entorno	75%	25%	1,112

En este caso, a diferencia con el escenario realista, observaríamos que el DFL del entorno sería menor que el del FindMyRoomie, y, por tanto, podríamos asumir que el riesgo financiero del entorno es menor que el de FindMyRoomie. Aunque la diferencia no es estrepitosa, la razón principal sería que al estar en un escenario pesimista, los tipos de interés negociados para FindMyRoomie son peores que en el caso de los competidores, aunque la estructura de nuestra empresa sea menos apalancada (más *equity* que deuda).



Ratios: liquidez, rentabilidad

Tabla 22: Ratios de liquidez y rentabilidad. Escenario pesimista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ					
Ratio de tesorería	6,55 veces	2,24 veces	4,03 veces	5,15 veces	5,82 veces
RENTABILIDAD					
Margen bruto de ventas	-24,07%	-30,35%	-4,47%	10,42%	19,26%
Margen neto de ventas	-18,66%	-28,45%	-6,76%	5,61%	13,01%
ROE	-38,60%	-86,11%	-18,41%	14,94%	31,71%

El ratio de tesorería (Tesorería/Pasivo corriente) indica, cómo en todos los años, la empresa tiene tesorería suficiente para cubrir las necesidades a corto plazo. Es cierto que, a partir del año 2, la capacidad es menor porque es en ese año cuando se recurre a deuda con entidades de crédito.

Para los ratios de rentabilidad. El margen bruto de ventas (EBIT/Ventas) comienza siendo negativo durante los tres primeros años de actividad, al igual que el margen neto (Beneficio Neto/Ventas), porque no sería hasta el año 4 cuando tanto el EBIT como el BN estarían por encima de 0€. Estos ratios miden el porcentaje de ventas que la empresa consigue atrapar como beneficio. Aunque estos porcentajes aumentan, en un escenario pesimista, la cantidad de ventas que se conseguiría atrapar no sería especialmente significativa.

El ROE, mide la rentabilidad de los recursos propios. Si lo comparamos con la rentabilidad que ofrecen activos sin riesgo (3,3%), aunque los dos primeros años sería negativo, a partir del 3 conviene más invertir en FindMyRoomie que en bonos del estado.



Escenario optimista

Contexto

Nos posicionamos en un supuesto en que indicadores como el Euríbor disminuirán más rápido que al ritmo que se predice, donde la inflación estará más controlada y donde el crecimiento se maximiza con respecto al escenario realista. Los ingresos por suscripción y por publicidad crecerían a un ritmo más rápido que el habitual y el punto de equilibrio se alcanzaría en el año 2.

- Ingresos por suscripción: a partir del año 2, supondrían un 105% de la cifra necesaria para alcanzar el punto muerto. Las cifras de los años venideros estarían ajustadas a un 20% más que en el escenario realista.
- Ingresos por publicidad: seguiría la misma dinámica que los ingresos por suscripción.
- Subvenciones, donaciones y legados a la explotación: al ser cada vez más común emprender, podríamos asumir que las ayudas cada vez serán mayores (en disponibilidad no en cantidad), tanto a nivel nacional, autonómico, como europeo. En este contexto optimista, al igual que en realista, tomaríamos en consideración que estas ayudas que, si bien las ayudas seguirían existiendo, la cuantía sería la misma, 12.500€ todos los años.
- Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio: en función de las subvenciones recibidas, cada año incrementará en un 5%, pero en comparación con el escenario realista, sería de un 10% más cada año.
- Prima de seguros: con el fin de ajustarse a un escenario pesimista, el gasto ascendería en un 2,5% cada año.
- Publicidad: en función de los ingresos por publicidad, su inversión supondrá el 78% en el año 2, y a partir de ahí, 2% interanual, ajustado a un 8% más con respecto a un escenario realista.
- Sueldos y salarios: el incremento sería mayor que en un escenario realista, de un 2% interanual partiendo de un 12% de subida en el año 2, un 2% más con respecto al escenario base.
- Amortización del inmovilizado intangible: acumulable. Seguiría el método de amortización lineal a 5 años, pero como cada año habría inversión en el inmovilizado, la amortización se acumularía.
- Intereses financieros: los intereses asociados a los FFF se mantendrían estables, como en el escenario pesimista. En cuanto a los intereses asociados a entidades bancarias,



también tenemos un cambio importante. Principalmente porque el tramo 1 presume un Euríbor mejor para el inversor, es decir, estará incluso por debajo de las previsiones del escenario base (2,20%); y en el tramo 2, se asume más rentabilidad para la compañía y, por tanto, el interés a pagar será el del tramo menor, un 3%.

- Impuesto de sociedades: 23%.

Tabla 23: Hipótesis. Escenario optimista

Hipótesis operacionales				
Partidas	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por suscripción	105%	135%	170%	210%
Ingresos por publicidad	105%	135%	170%	210%
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	Constante	Constante	Constante	Constante
Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio	50%	55%	60%	65%
Prima de seguros	3%	3%	3%	3%
Publicidad	78%	80%	82%	84%
Sueldos y salarios	12%	14%	16%	18%
Amortización del inmovilizado intangible	Acumulable	Acumulable	Acumulable	Acumulable
Amortización del inmovilizado material	Constante	Constante	Constante	Constante
Impuesto de sociedades	23%	23%	23%	23%
Hipótesis de deuda				
Intereses financieros				
Friends, family and fools	3,34%	3,34%	3,34%	3,34%
Tramo 1	6,59%	5,84%	5,09%	4,34%
Tramo 2	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Otros gastos financieros	0,70%	-	-	-

Cuenta de pérdidas y ganancias proyectada a 5 años vista (escenario optimista)

Tabla 24: Cuenta de pérdidas y ganancias. Escenario optimista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	71.867,10 €	106.316,85 €	132.080,69 €	161.894,64 €	195.878,44 €
Importe neto de la cifra de negocios	25.019,10 €	87.566,85 €	112.705,69 €	141.894,64 €	175.253,44 €
Ingresos por suscripción	21.016,04 €	73.556,15 €	94.642,25 €	119.160,97 €	147.182,36 €
Ingresos por publicidad	4.003,06 €	14.010,70 €	18.063,44 €	22.733,68 €	28.071,08 €
Subvenciones, donaciones y legados a la explotación	30.000,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €	12.500,00 €
Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado	16.848,00 €	6.250,00 €	6.875,00 €	7.500,00 €	8.125,00 €
Gastos de explotación	(85.351,88 €)	(87.697,62 €)	(101.375,11 €)	(118.594,30 €)	(140.330,29 €)
Compra de otros aprovisionamientos	(2.160,00 €)				
Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio	(16.848,00 €)	(6.250,00 €)	(6.875,00 €)	(7.500,00 €)	(8.125,00 €)
Arrendamientos y cánones	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)	(909,00 €)
Sueldos y salarios	(60.480,00 €)	(67.737,60 €)	(77.220,86 €)	(89.576,20 €)	(105.699,92 €)
Prima de seguros	(1.827,00 €)	(1.872,68 €)	(1.919,49 €)	(1.967,48 €)	(2.016,67 €)
Publicidad	(3.000,00 €)	(10.928,34 €)	(14.450,75 €)	(18.641,61 €)	(23.579,71 €)
Otros servicios	(127,88 €)				
EBITDA	(13.484,78 €)	18.619,23	30.705,58 €	43.300,35 €	55.548,15 €
Amortización del inmovilizado intangible	(3.382,39 €)	(4.619,60 €)	(5.994,60 €)	(7.494,60 €)	(9.119,60 €)
Amortización del inmovilizado material	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)	(432,00 €)
EBIT	(17.299,17 €)	13.567,63	24.278,98	35.373,75 €	45.996,55 €
Intereses financieros	(116,80 €)	(2.992,90 €)	(2.767,90 €)	(2.542,90 €)	(2.317,90 €)
Intereses con entidades bancarias		(2.876,10 €)	(2.651,10 €)	(2.426,10 €)	(2.201,10 €)
Intereses con otros acreedores (FFF)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)	(116,80 €)
Otros gastos financieros		(210,00 €)			
EBT	(17.415,96 €)	10.364,74	21.511,09	32.830,85 €	43.678,66 €
Impuesto de sociedades	(4.005,67 €)	(2.383,89 €)	(4.947,55 €)	(7.551,10 €)	(10.046,09 €)
Beneficio Neto	(13.410,29 €)	7.980,85	16.563,54	25.279,76 €	33.632,56 €

Como se ha especificado en las hipótesis, los cambios más significativos a partir del año 2 ocurrirían en la cifra de negocio, porque todas las partidas incrementarían su valor. En consecuencia, los gastos en investigación y desarrollo también serían mayores porque la parte destinada de subvenciones sería mayor que en un escenario realista, no porque la



cantidad de subvención cambie sino porque se prevé un retorno de la inversión en tecnología mayor. Los sueldos y salarios aumentarían también, al igual que el gasto en publicidad, llegando a casi copar la totalidad de los ingresos por publicidad en el año 5.

En cuanto a la prima de seguros, si bien aumenta, a un ritmo menor que en un escenario realista.

El margen EBITDA aumenta, y en consecuencia, el del EBIT también, porque aunque la amortización del inmovilizado inmaterial sea acumulable y aumente con motivo de una mayor inversión para el software de la empresa, el crecimiento de los ingresos lo amortigua. No se realizarían más compras de inmovilizado material.

Por último, el impacto en el beneficio neto se asume de manera positiva en este escenario, en comparación con la situación base porque a partir del año 2 se obtiene punto muerto, no en el año 3 como se asumiría bajo una perspectiva realista.

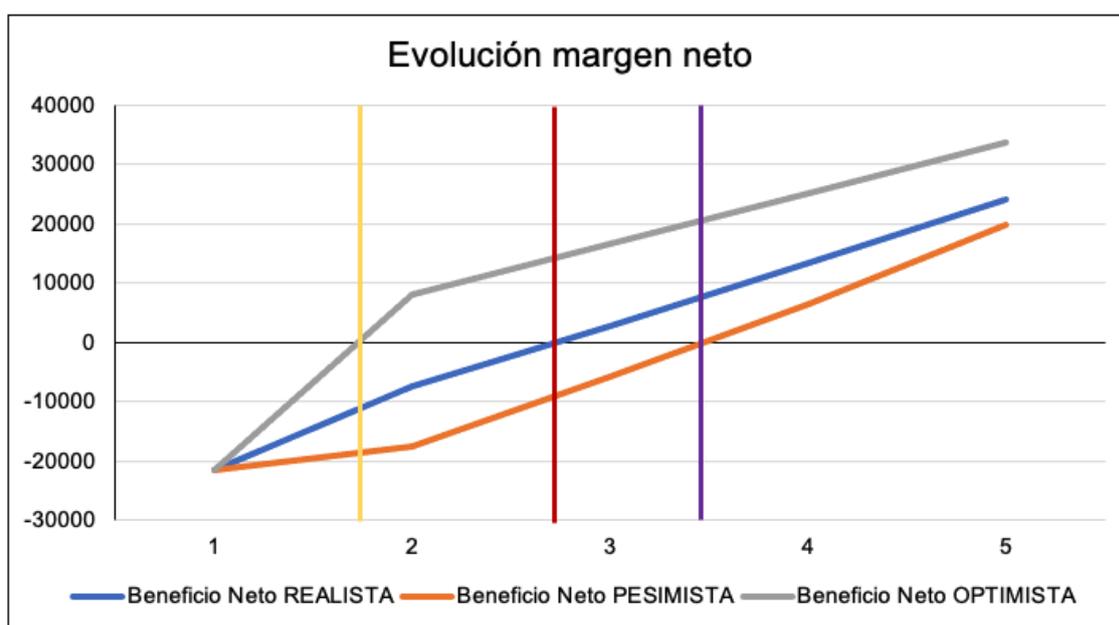


Ilustración 14: Evolución margen neto. Escenario optimista

Balance de situación proyectado a 5 años vista (escenario optimista)

Tabla 25: Balance de situación. Escenario optimista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo no corriente	15.321,49 €	31.799,94 €	28.433,96 €	28.007,36 €	26.580,76 €
Inmovilizado intangible	16.975,88 €	23.225,88 €	30.100,88 €	37.600,88 €	45.725,88 €
Propiedad industrial	127,88 €	127,88 €	127,88 €	127,88 €	127,88 €
Aplicaciones informáticas	16.848,00 €	23.098,00 €	29.973,00 €	37.473,00 €	45.598,00 €
Inmovilizado material	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €	17.440,05 €
Equipos informáticos	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €	15.280,05 €
Material de oficina	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €	2.160,00 €
Amortización acumulada	(3.814,4 €)	(8.866,0 €)	(19.107,0 €)	(27.033,6 €)	(36.585,2 €)
Activo corriente	26.968,35 €	58.381,03 €	59.329,71 €	57.472,53 €	56.251,94 €
Tesorería	26.968,35 €	58.381,03 €	59.329,71 €	57.472,53 €	56.251,94 €
Total	42.289,84 €	90.180,98 €	87.763,67 €	85.479,89 €	82.832,69 €
Patrimonio neto	24.789,84 €	46.180,98 €	54.763,67 €	63.479,89 €	71.832,69 €
Capital suscrito	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Resultado del ejercicio	(13.410,3 €)	7.980,85 €	16.563,54 €	25.279,76 €	33.632,56 €
Prima de emisión	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €	35.200,13 €
Pasivo corriente	17.500,00 €	44.000,00 €	33.000,00 €	22.000,00 €	11.000,00 €
Acreedores a corto plazo	17.500,00 €	44.000,00 €	33.000,00 €	22.000,00 €	11.000,00 €
Deuda con entidades bancarias		30.000,00 €	22.500,00 €	15.000,00 €	7.500,00 €
Deuda con otros acreedores (FFF)	17.500,00 €	14.000,00 €	10.500,00 €	7.000,00 €	3.500,00 €
Total	42.289,84 €	90.180,98 €	87.763,67 €	85.479,89 €	82.832,69 €

En cuanto al balance de situación, los cambios más significativos en el activo no corriente sería la mayor inversión en aplicaciones informática, mientras que, en el activo corriente, asistiríamos a un incremento importante de la tesorería. Por el lado del patrimonio neto, a partir del año 2 se consiguen beneficios; la estructura de capital suscrito sigue la misma tendencia que en escenario realista.

Evaluación de apalancamiento financiero

Para analizar si en el escenario optimista, el uso de la deuda es el correcto (*leverage effect*), habría que comparar dos ratios:

$$\frac{EBIT}{Activo} \text{ vs. } \frac{Intereses\ financieros}{Pasivo}$$

Tabla 26: Rentabilidad deuda. Escenario optimista

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EBIT/Activo	23,73%	36,92%	46,46%	42,55%
Intereses financieros/Pasivo	28,06%	24,10%	22,06%	11,09%
Rentable	No	Sí	Sí	Sí

Podemos observar que como en el escenario realista, en el pesimista y en el optimista, el ROA no sería mayor que Intereses financieros/pasivo durante el año 2, pero a diferencia del resto de escenarios, en el optimista, a partir del año 3, la deuda es rentable.



Riesgo financiero

La estructura de capital se mantendría igual:

Equity	59.87%
Deuda	40.13%

Para medir el grado de apalancamiento financiero, usaremos la fórmula de DFL:

$$\text{Degree of financial leverage} = \frac{EBIT}{EBIT - \text{Intereses financieros}}$$

Para interpretar este índice, cuanto mayor, más variabilidad, ya que una variación de un 1% en EBIT repercutirá en una variación de X% en los EPS de la compañía. En este escenario, se han tomado los promedios de EBIT e Intereses financieros de FindMyRoomie; y se ha hecho un comparable de los competidores siguiendo el mismo método y siguiendo las hipótesis planteadas en una situación optimista.

Tabla 27: Riesgo financiero. Escenario optimista

Compañía	Deuda	Equity	DFL
FindMyRoomie	40%	60%	1,050
Entorno	75%	25%	1,112

En este caso, volveríamos a observar como el DFL de FindMyRoomie es menor que el del entorno, y por tanto, podríamos asumir que el riesgo financiero de la primera compañía es menor que el de la segunda. La razón principal a la que podríamos es la menor penalización de los tipos de interés en el caso de una mayor rentabilidad de la empresa, a diferencia que con el escenario pesimista donde el riesgo financiero de FindMyRoomie sería mayor que el del entorno.



Ratios: liquidez, rentabilidad

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ					
Ratio de tesorería	6,55 veces	4,39 veces	5,94 veces	6,96 veces	5,52 veces
RENTABILIDAD					
Margen bruto de ventas	-24,07%	12,76%	18,38%	21,85%	23,48%
Margen neto de ventas	-18,66%	7,51%	12,54%	15,61%	17,17%
ROE	-38,60%	17,28%	30,25%	38,81%	38,10%

El ratio de tesorería (Tesorería/Pasivo corriente) indica, cómo en todos los años, la empresa tiene tesorería suficiente para cubrir las necesidades a corto plazo. Es cierto que, a partir del año 2, la capacidad es menor porque es en ese año cuando se recurre a deuda con entidades de crédito.

Para los ratios de rentabilidad. El margen bruto de ventas (EBIT/Ventas) comienza siendo negativo durante el primer año de actividad, al igual que el margen neto (Beneficio Neto/Ventas), porque no sería hasta el año 2 cuando tanto el EBIT como el BN estarían por encima de 0€. Estos ratios miden el porcentaje de ventas que la empresa consigue atrapar como beneficio. Los porcentajes aumentan progresivamente y además, son más halagüeños que en los escenarios realista y pesimista.

El ROE, mide la rentabilidad de los recursos propios. Si lo comparamos con la rentabilidad que ofrecen activos sin riesgo (3,3%), aunque los dos primeros años sería negativo, a partir del 2 conviene más invertir en FindMyRoomie que en bonos del estado.



Evolución COCA

COCA o *cost of customer acquisition* hace referencia al coste de adquirir un cliente. Su cálculo deriva de la suma de los ingresos de explotación ajustados a los gastos de marketing del periodo, dividiendo posteriormente este margen entre el número de usuarios del ejercicio.

Para el estudio de este coste, vamos a dividir ingresos, costes y usuarios en dos, suscripción I y suscripción II, para así tener más capilaridad y poder ver dónde ser más eficientes.

Escenario realista

Tabla 28: Evolución COCA. Escenario realista

Año	1	2	3	4	5
Ingresos (suscripción y publicidad)	25.019,10 €	62.547,75 €	87.686,59 €	116.875,54 €	150.234,34 €
Ingresos por suscripción I (+ publicidad)	18.514,13 €	46.285,34 €	64.897,53 €	86.497,35 €	111.182,87 €
Ingresos por suscripción II	6.504,97 €	16.262,42 €	22.789,06 €	30.378,19 €	39.051,48 €
Costes marketing	-3.000,00 €	-7.005,35 €	-10.123,48 €	-13.860,66 €	-18.291,70 €
Costes suscripción I	-2.220,00 €	-5.183,96 €	-7.491,37 €	-10.256,89 €	-13.535,86 €
Costes suscripción II	-780,00 €	-1.821,39 €	-2.632,10 €	-3.603,77 €	-4.755,84 €
Margen	22.019,10 €	55.542,40 €	77.563,12 €	103.014,89 €	131.942,64 €
Suscripción I	16.294,13 €	41.101,38 €	57.406,16 €	76.240,47 €	97.647,01 €
Suscripción II	5.724,97 €	14.441,02 €	20.156,96 €	26.774,42 €	34.295,64 €
Nº usuarios	17.926	44.816	62.802	83.717	107.619
Suscripción I	14.658	36.644	51.351	68.451	87.995
Suscripción II	3.269	8.172	11.452	15.265	19.624
COCA	1,228 €	1,239 €	1,235 €	1,231 €	1,226 €
Suscripción I	1,112 €	1,122 €	1,118 €	1,114 €	1,110 €
Suscripción II	1,751 €	1,767 €	1,760 €	1,754 €	1,748 €

Escenario pesimista

Tabla 29: Evolución COCA. Escenario pesimista

Año	1	2	3	4	5
Ingresos (suscripción y publicidad)	25.019,10 €	45.868,35 €	71.007,19 €	100.196,14 €	133.554,94 €
Ingresos por suscripción I (+ publicidad)	18.514,13 €	33.942,58 €	52.554,77 €	74.154,60 €	98.840,11 €
Ingresos por suscripción II	6.504,97 €	11.925,77 €	18.452,42 €	26.041,55 €	34.714,84 €
Costes marketing	-3.000,00 €	-4.550,14 €	-7.290,68 €	-10.600,86 €	-14.551,54 €
Costes suscripción I	-2.220,00 €	-3.367,10 €	-5.395,10 €	-7.844,64 €	-10.768,14 €
Costes suscripción II	-780,00 €	-1.183,04 €	-1.895,58 €	-2.756,22 €	-3.783,40 €
Margen	22.019,10 €	41.318,21 €	63.716,52 €	89.595,28 €	119.003,40 €
Suscripción I	16.294,13 €	30.575,48 €	47.159,67 €	66.309,96 €	88.071,97 €
Suscripción II	5.724,97 €	10.742,73 €	16.556,84 €	23.285,32 €	30.931,43 €
Nº usuarios	17.926	32.865	50.851	71.766	95.668
Suscripción I	14.658	26.872	41.579	58.679	78.223
Suscripción II	3.269	5.993	9.273	13.086	17.445
COCA	1,228 €	1,257 €	1,253 €	1,248 €	1,244 €
Suscripción I	1,112 €	1,138 €	1,134 €	1,130 €	1,126 €
Suscripción II	1,751 €	1,793 €	1,786 €	1,779 €	1,773 €



Escenario optimista

Tabla 30: Evolución COCA. Escenario optimista

Año	1	2	3	4	5
Ingresos (suscripción y publicidad)	25.019,10 €	87.566,85 €	112.705,69 €	141.894,64 €	175.253,44 €
Ingresos por suscripción I (+ publicidad)	18.514,13 €	64.799,47 €	83.411,66 €	105.011,49 €	129.697,00 €
Ingresos por suscripción II	6.504,97 €	22.767,38 €	29.294,03 €	36.883,16 €	45.556,45 €
Costes marketing	-3.000,00 €	-10.928,34 €	-14.450,75 €	-18.641,61 €	-23.579,71 €
Costes suscripción I	-2.220,00 €	-8.086,97 €	-10.693,56 €	-13.794,79 €	-17.448,99 €
Costes suscripción II	-780,00 €	-2.841,37 €	-3.757,20 €	-4.846,82 €	-6.130,72 €
Margen	22.019,10 €	76.638,51 €	98.254,94 €	123.253,03 €	151.673,73 €
Suscripción I	16.294,13 €	56.712,50 €	72.718,11 €	91.216,69 €	112.248,01 €
Suscripción II	5.724,97 €	19.926,01 €	25.536,83 €	32.036,34 €	39.425,72 €
Nº usuarios	17.926	62.743	80.729	101.643	125.545
Suscripción I	14.658	51.302	66.008	83.109	102.652
Suscripción II	3.269	11.441	14.721	18.534	22.893
COCA	1,228 €	1,221 €	1,217 €	1,213 €	1,208 €
Suscripción I	1,112 €	1,105 €	1,102 €	1,098 €	1,093 €
Suscripción II	1,751 €	1,742 €	1,735 €	1,728 €	1,722 €

Análisis

Tras analizar las tablas anteriores, la conclusión que podríamos inferir es que el coste de adquirir un usuario disminuye a medida que el escenario tiene una tendencia de crecimiento mayor. Como es lógico, en el escenario optimista, el COCA será menor que en el realista y pesimista respectivamente.

Sin embargo, la observación más importante en los tres casos sería que el COCA de adquirir un cliente de suscripción I es mayor que el precio que pagan durante los cinco ejercicios proyectados; entonces, ¿cómo existe beneficio? Principalmente, los usuarios de suscripción II compensarían la pérdida por los de suscripción I.

A rasgos generales, la media entre ambas suscripciones y los tres escenarios rondaría en torno a 1,2€.

La razón por la que a medida que pasa el tiempo el COCA no disminuye con gran intensidad es porque FindMyRoomie no es un servicio recurrente, entonces siempre hay que empezar de cero con cada cliente. Cuando encuentras a tu compañero de piso, dejas de utilizar la plataforma.



7. Análisis de flujos de caja

El flujo libre de caja nos permite conocer los movimientos de capital que tendría la empresa y qué disponibilidad quedaría después de hacer frente a los costes de esta. Para analizar las amortizaciones, aunque en PyG se deducen como gasto, en el FCF (flujo de caja libre), su efecto es neutro, porque no se consideran ni salidas ni entrada de capital sino solo el propio deterioro del activo. Para la estimación del CAPEX, tomamos como referencia la partida de *Gastos en investigación y desarrollo del ejercicio*. Para acotar las conclusiones, se opta por hacer las estimaciones en base a los datos previstos por un escenario realista, ya que así es más fácil de comparar con el entorno.

Flujo de caja libre

Tabla 31: Flujo libre de caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	71.867,10 €	80.047,75 €	105.811,59 €	135.625,54 €	169.609,34 €
Costes del servicio	(16.848,00 €)	(5.000,00 €)	(5.625,00 €)	(6.250,00 €)	(6.875,00 €)
Margen bruto	55.019,10 €	75.047,75 €	100.186,59 €	129.375,54 €	162.734,34 €
Costes de personal y otros costes de explotación	(68.503,88 €)	(76.324,16 €)	(87.482,10 €)	(101.709,02 €)	(119.790,83 €)
Costes totales	(85.351,88 €)	(81.324,16 €)	(93.107,10 €)	(107.959,02 €)	(126.665,83 €)
EBITDA	(13.484,78 €)	(1.276,41 €)	12.704,49 €	27.666,52 €	42.943,52 €
Amortización	(3.814,39 €)	(4.801,60 €)	(5.926,60 €)	(7.176,60 €)	(8.551,60 €)
EBIT	(17.299,17 €)	(6.078,01 €)	6.777,89 €	20.489,92 €	34.391,92 €
T.Impositiva	(4.005,67 €)	2.238,11 €	(805,00 €)	(3.996,72 €)	(7.232,13 €)
Bº neto	(13.410,29 €)	(7.492,80 €)	2.695,00 €	13.380,31 €	24.211,90 €
Amortización	3.814,39 €	4.801,60 €	5.926,60 €	7.176,60 €	8.551,60 €
CAPEX	(16.848,00 €)	(5.000,00 €)	(5.625,00 €)	(6.250,00 €)	(6.875,00 €)
FC	(26.443,90 €)	(7.691,20 €)	2.996,60 €	14.306,91 €	25.888,50 €

La principal observación sería que, a partir del año 3, los flujos de caja libre serían positivos, y por tanto la empresa tendría disponibilidad plena para hacer frente a los costes, simplemente teniendo en cuenta los ingresos.

Cálculo del WACC

Para ponerlo en contexto y saber el valor de la compañía, para su posterior evaluación con respecto al mercado, hay que hacer un descuento de flujos de caja, es decir, traer los flujos futuros al presente. Para determinar la tasa de descuento, WACC, siguiendo las instrucciones de Pablo Fernández (2010), necesitamos saber el coste de los recursos propios y el coste de la deuda.

Para el cálculo de los recursos propios, tomaremos como referencia una beta igual a 1 (referencia IBEX 35), y para ajustarla a la estructura de capital de la compañía, hay que apalancarla. Sabiendo que la rentabilidad actual de los bonos del tesoro a 10 años es de en torno a un 3,3%, y que el crecimiento potencial del mercado es de un 11,80% según el Departamento de Análisis de Bankinter (2022), ¿cuál sería el coste del *equity*?



$$\text{Beta apalancada} = \text{Beta no apalancada} \cdot \left(1 + \frac{D}{E \cdot (1 - t)}\right)$$

Tabla 32: Beta apalancada. Escenario realista

Beta no apalancada	1
Beta apalancada	1,52
Equity	59,87%
Deuda	40,13%
Taxes	23%

Entonces, el coste de los recursos propios, usando la fórmula de CAPM,

$$\begin{aligned} K_e &= R_f + \text{Beta apalancada} \cdot (R_m - R_f) = 3,3\% + 1,51 \cdot (11,8\% - 3,3\%) \\ &= 16,19\% \end{aligned}$$

Para el coste de la deuda, solo tomamos en consideración el coste de la deuda bancaria, y este hay que ajustarlo a los impuestos. Para un escenario realista, sabiendo que un 23% son impuestos, y haciendo el promedio de los años proyectados, el Kd sería de 8,04%.

Tabla 33: Coste de la deuda. Escenario realista

	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tramo 1	6,59%	6,04%	5,49%	4,94%
Tramo 2	4,50%	4,50%	4,50%	4,50%
Otros gastos financieros	0,70%			
Total	11,79%	10,54%	9,99%	9,44%
Ajustado a impuestos	9,08%	8,11%	7,69%	7,27%
PROMEDIO	8,04%			

Sabiendo el coste de los recursos propios y de la deuda, ya se puede estimar el coste del capital ponderado a la estructura, o el WACC, que se obtiene multiplicando el % de cada estructura por el coste respectivo, si es deuda por Kd y si es equity por Ke.

Tabla 34: Cálculo del WACC. Escenario realista

WACC	12,92%	
Ke	16,19%	59,87%
Kd	8,04%	40,13%



Valoración de la compañía

Tabla 35: Equity value. Escenario realista

VR	343.388,29 €
Deuda financiera neta	(26.368,91 €)

Descuento de FCF	
FC2	-6.811,43 €
FC3	2.350,26 €
FC4	9.937,53 €
FC5 + VR	227.158,35 €
Enterprise value	232.634,71 €
Equity value	259.003,62 €

Para calcular la deuda financiera neta, se toma en consideración la deuda de entidades financieras en el año 2 y se le sustrae la tesorería. En este caso, el importe de deuda neta es negativo porque hay más tesorería que deuda. Para el valor residual, hemos supuesto una tasa de crecimiento a futuro de un 5% en un escenario realista, y este valor proyecta el último flujo de caja a esta tasa.

Tras descontar los FCFs, obtenemos el *enterprise value*, sin deducir la deuda, aunque en este caso es sumar porque es tesorería, el *equity value* sería de 259.003,62€ para un escenario realista por el método de descuento de flujos de caja. El valor de la empresa si tuviera que ser vendida en el año 1, con las proyecciones a futuro sería de 259.003,62€.



Análisis de la competencia

Para ponerlo en contexto con el entorno, la manera más adecuada es comparar cifras relativas, en este caso con múltiplos: *Equity value*/EBITDA y *Equity value*/Ventas.

Tabla 36: Valoración por múltiplos. FindMyRoomie

FindMyRoomie	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EV/EBITDA	-19,207 veces	-202,916 veces	20,387 veces	9,362 veces
EV/Ventas	3,236 veces	2,448 veces	1,910 veces	1,527 veces

Tabla 37: Valoración por múltiplos. Spotahome

Spotahome	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
EV/EBITDA	-0,019 veces	-0,011 veces	-0,016 veces	-0,035 veces
EV/Ventas	0,040 veces	-0,032 veces	0,066 veces	0,042 veces

Fuente: Elaboración propia en base a FactSet 2023

El competidor elegido sería Spotahome porque es del que más información hay. Al tratarse de empresa privadas, es complicado acceder a estos valores.

A primera vista, comparando las tablas, podemos observar como la progresión de FindMyRoomie sería mayor en ambos ratios.

- EV/EBITDA: número de veces que el valor de los recursos propios cubre al EBITDA.
- EV/Ventas: número de veces que el valor de los recursos propios cubre a las ventas.

Para el primer ratio, si bien durante los años 2 y 3, FindMyRoomie cuenta con un EBITDA negativo, a partir del año 4, las proyecciones son positivas, a diferencia de Spotahome que no consigue cubrir su EBITDA con el valor de los recursos propios, principalmente porque el conjunto de gastos de explotación y financieros es mayor que sus ingresos, y por ello, el EBITDA es tan superior al EV.

Para el ratio de EV/Ventas, se observa como FindMyRoomie, a medida que avanzan los años cubre menos parte de las ventas con el valor de la empresa, y esto es porque la generación de flujos de caja no es el principal fuerte de la empresa, y por mucho que las ventas aumenten, el valor de los recursos propios no lo hace en consecuencia. Por el lado de Spotahome, a partir del año 4 empezaría a ver cifras positivas, pero igualmente, su capacidad de cubrir ventas es mínima.

Aunque en comparación con el entorno competitivo FindMyRoomie tiene mejor proyección financiera, debería apostar por mejorar su propuesta de valor.



8. De cara a mejorar la eficiencia de la compañía:

Cuenta de pérdidas y ganancias

A nivel de ingresos, con el fin de diversificar las fuentes de entrada de capital, sería bueno valorar la posibilidad de hacer acuerdos con universidades que puedan integrar FindMyRoomie dentro de su comunidad, a cambio de un canon anual. Además, podría ser interesante estudiar la viabilidad de incorporar a la aplicación inmuebles ofrecidos y acompañar a los usuarios en toda la experiencia de búsqueda de compañero y de piso, así, generamos más recurrencia en la aplicación y una nueva fuente de ingresos (inmobiliarias).

A nivel de gastos, la tendencia debería continuar por seguir invirtiendo en el software de la empresa, llegando a incorporar a un perfil técnico si las necesidades lo requiriesen. En cuanto al gasto de publicidad, con el fin de disminuir el COCA (explicado en la sección anterior), creemos que tendría valor invertir más y apostar por formas más ambiciosas de captación de usuarios.

Balance

La principal recomendación estaría enfocada al activo. Por el lado del activo no corriente, valoraría la posibilidad de invertir para generar plusvalía y reinvertir en el negocio, y a nivel de activo corriente, darle más salida a la tesorería, es decir, tanto para invertir en FindMyRoomie como en otras opciones.

Riesgo financiero

Realmente no sería una recomendación sino una consecuencia, es decir, cuando la rentabilidad de la empresa mejor y su envergadura crece, tienes más poder de negociación. Esto se traduciría en que, a la hora de acudir a financiación externa, se podrían pactar unas mejores condiciones para FindMyRoomie.

Ratios

El punto fuerte de la empresa es el ratio de tesorería, pero tendría que mejorar en el margen neto de ventas, para conseguir atrapar una mayor parte de estas, y por ello, debería mejorar por una parte el modelo de negocio y por otra optimizar los gastos.



Flujo de caja libre

Como se ha mencionado anteriormente, no es una empresa que en sus primeros cinco años vaya a ser comprada por una cantidad excesivamente alta. Al tratarse de una *startup*, el cambio es constante, con el fin de mejorar la generación de caja, debería fortalecer su modelo de negocio y optimizar costes. No obstante, según el análisis competitivo, gozaría de buena posición en comparación con los múltiplos analizados de la competencia.

9. Conclusiones

FindMyRoomie es una idea que surge tras la necesidad que presentan muchos jóvenes de encontrar un compañero de piso adecuado a sus preferencias. La idea sería que mediante un algoritmo se haga un emparejamiento entre compañeros de piso potenciales y así, dar solución a un problema cada vez más generalizado.

Usando diferentes metodologías para evaluar la viabilidad del negocio y realizar un análisis del entorno, se ha podido saber que, si bien existen competidores, había una brecha en el proceso de encontrar un compañero ideal. El mínimo producto viable se pretende lanzar en Madrid ya que es la ciudad que mejores expectativas de demanda ofrece.

En términos de viabilidad financiera, como se ha explicado con anterioridad, el modelo de negocio se sostiene con ingresos por suscripción y por publicidad. Se han propuesto tres escenarios posibles, uno realista, uno pesimista, y uno optimista. En todos ellos, se asume que el año base (1) incurre en pérdidas, porque los gastos totales son mayores que los ingresos. El punto de equilibrio se va alcanzando en diferentes etapas según el escenario, y los márgenes varían si las ventas son mayores o menores. En cuanto a la rentabilidad de la deuda, no es uniforme en todos los casos ni años, porque dependiendo del escenario, hasta que no se alcanza punto muerto no comienza a ser correctamente gestionada.

FindMyRoomie, con perspectivas de futuro, debería buscar de diversificar su modelo de negocio, valorando la posibilidad de incluir un portal inmobiliario y de hacer acuerdos con universidades. En términos de costes, esto le permitiría reducir su COCA. En cuanto al riesgo financiero, a medida que gane capacidad de negociación, debería usarla para mejorar sus condiciones en términos de intereses financieros.



A modo de conclusión, si bien FindMyRoomie se presentaría como una empresa rentable en sus primeros cinco años y en todos los escenarios acude a unas perspectivas de crecimiento, estas podrían ser más halagüeñas si su modelo de negocio generara una recurrencia mayor. Una de las posibles salidas para esta empresa sería que un gigante tecnológico se interesara por los datos recopilados y los pudiera utilizar para su beneficio, por tanto, compraría FindMyRoomie.



10. Referencias

- Agencia Tributaria. (2023). Tipo impositivo. *Agencia Tributaria*. Recuperado de: <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/impuesto-sobre-sociedades/que-base-imponible-se-determina-sociedades/tipo-impositivo.html#:~:text=A%20partir%20de%201%20de,a%201%20mill%C3%B3n%20de%20euros.>
- Chiappori, P. A., Galichon, A., & Salanié, B. (2014). *The roommate problem is more stable than you think* (4676). SSRN. Recuperado de: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2411449
- Comisión Europea. (2019). *Revisión de la aplicación de la política medioambiental*. (132). Comisión Europea. Recuperado de: https://ec.europa.eu/environment/eir/pdf/report_es_es.pdf
- Consejo Europeo. (2022). Cómo y cuando adopta la UE sanciones. Consejo Europeo. Recuperado de: <https://www.consilium.europa.eu/es/policies/sanctions/>
- Corrales, R. (2022). El gasto TI de las empresas españolas crecerá un 3,5% en 2022 pese a la inflación y a la crisis de semiconductores. *Business Insider*. Recuperado de: <https://www.businessinsider.es/inversion-ti-empresas-espanolas-crecera-35-2022-1093651>
- Datos Macro. (2020). Índice de percepción de la corrupción. Expansión/Datos Macro. Recuperado de [datosmacro.expansion.com](https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/espana): <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/espana>
- Departamento de Análisis de Bankinter. (2022). El Ibex 35 ofrece potenciales de revalorización a doble dígito. *Blog de economía y finanzas Bankinter*. Recuperado de: <https://www.bankinter.com/blog/mercados/prevision-ibex>
- Enisa. (2023). Jóvenes emprendedores. Líneas de financiación. Recuperado de: <https://www.enisa.es/es/financia-tu-empresa/lineas-de-financiacion/d/jovenes-emprendedores>
- EU SILC. (2012). EU statistics on income and living conditions (EU-SILC) methodology. Eurostat statistics explained. Recuperado de: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/EU_statistics_on_income_and_living_conditions_\(EU-SILC\)_methodology.](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/EU_statistics_on_income_and_living_conditions_(EU-SILC)_methodology.)



- Eustat. (2022). Índice de desarrollo humano por indicadores según países. Euskadi: Instituto Vasco de Estadística. Recuperado de: https://www.eustat.eus/elementos/ele0013500/ti_Indice_de_Desarrollo_Humano_por_indicadores_segun_paises_2019/tbl0013566_c.html
- FactSet Financial data and analytics. (2023). Snapshot. FactSet. Recuperado de: <https://my.apps.factset.com/navigator/company-security/key-items/0GG4XW-E>
- Fernandez, P. (2010). WACC: definition, misconceptions, and errors. *Business Valuation Review*, 29(4), 138-144. <https://doi.org/10.5791/0897-1781-29.4.138>
- Fernando, J. (2022, 10 de octubre). Compound Annual Growth Rate (CAGR) Formula and Calculation. *Investopedia*. <https://www.investopedia.com/terms/c/cagr.asp>
- Fondo Monetario Internacional. (2023). Actualización de perspectivas de la economía mundial: la inflación toca máximos en un contexto de bajo crecimiento. Fondo Monetario Internacional. Recuperado de: <https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2023/01/31/world-economic-outlook-update-january-2023>
- Garmendia, M., Coronado, J. M., & Ureña, J. M. (2012). University students sharing flats: When studentification becomes vertical. *Urban Studies*, 49(12), 2651-2668. Recuperado de: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/0042098011428176>
- Google. (2023). *Funcionamiento de AdSense*. Support Google. Recuperado de: <https://support.google.com/adsense/answer/6242051?hl=es>
- Humphrey, A. (2005). SWOT Analysis for Management Consulting. SRI Alumni Association Newsletter. Recuperado de: [https://www.scirp.org/\(S\(czeh2tfqyw2orz553k1w0r45\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2172518](https://www.scirp.org/(S(czeh2tfqyw2orz553k1w0r45))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2172518)
- Idealista. (2022). *Informe de precios en alquiler en España*. Recuperado de: <https://www.idealista.com/sala-de-prensa/informes-precio-vivienda/alquiler/report/>
- Instituto Nacional de Estadística. (2022a). Cifras de población. Madrid: Instituto Nacional de Estadística. Recuperado de: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981



Instituto Nacional de Estadística. (2022b). Hábitos y prácticas culturales. Madrid: Instituto Nacional de Estadística. Recuperado de: [https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259936407828&p=%5C&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout¶m1=PYSDetalle¶m3=1259924822888#:~:text=Seg%C3%BAAn%20la%20encuesta%20de%20h%C3%A1bitos,cine%20\(28%2C1%25%20en](https://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INESeccion_C&cid=1259936407828&p=%5C&pagename=ProductosYServicios%2FPYSLayout¶m1=PYSDetalle¶m3=1259924822888#:~:text=Seg%C3%BAAn%20la%20encuesta%20de%20h%C3%A1bitos,cine%20(28%2C1%25%20en)

Instituto Nacional de Estadística. (2022c). *Proyecciones de Población 2022-2072*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística. Recuperado de: https://www.ine.es/prensa/pp_2022_2072.pdf

Leary, M., Kowalsky, R. (1990). Impression Management: A Literature Review and Two-component Model. *Psychological Bulletin*, 107(1), 34-47. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.107.1.34>

Matovic, I. M. (2020). PESTEL analysis of external environment as a success factor of startup business. *ConScienS*, 96. Recuperado de: <https://society.education/wp-content/uploads/2022/06/ConScienS-Proceedings.pdf#page=101>

OEPM. (2022). España ocupa el puesto 29 según el Índice Mundial de Innovación GII 2022 que analiza 132 economías con 80 indicadores de fuentes públicas y privadas. *OEPM*. Recuperado de: https://www.oepm.es/es/sobre_oepm/noticias/2022/2022_09_30_EspanaPuesto29InnovacionGII2022.html#:~:text=Espa%C3%BAa%20ocupa%20el%20puesto%2029,de%20fuentes%20p%C3%BAblicas%20y%20privadas

Osterwalder, A. (2013). A Better way to Think About Your Business Model. *Harvard Business Review*. Recuperado de: <https://hbr.org/2013/05/a-better-way-to-think-about-yo>

Pew Research Center. (2022). *More Americans are getting news on TikTok, bucking the trend on other social media sites*. Pew Research Center. Recuperado de: <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2022/10/21/more-americans-are-getting-news-on-tiktok-bucking-the-trend-on-other-social-media-sites/>

Quiroa, M. (2023). Modelo freemium. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/modelo-freemium-que-es-y-como-funciona.html#referencia>



- Real Decreto 152/2022, de 22 de febrero, por el que se fija el salario mínimo interprofesional para 2022. *Boletín Oficial del Estado*, 46, de 23 de febrero de 2022. <https://www.boe.es/eli/es/rd/2022/02/22/152/con>
- Reglamento (UE) 2016/679, de 27 de abril, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos. *Boletín oficial del Estado*, 119, de 4 de mayo de 2016.
- Russo, A., Van den Berg, L. and Lavanga, M. (2007) Toward a sustainable relationship between city and university: a stakeholdership approach, *Journal of Planning Education and Research*, 27, pp. 199–216.
- Smith, D. (2008) The politics of studentification and ‘(un)balanced’ urban populations: lessons for gentrification and sustainable communities?, *Urban Studies*, 45(12), pp. 2541–2564.
- Utopicus. (2023). Tarifas. Utopicus. Recuperado de: <https://utopicus.es/tarifas>
- Vicerrectorado de Estudiantes y Empleabilidad. (2018). *Relaciones con compañeros de piso*. Recuperado de: https://ve.ugr.es/sites/vic/ve/public/ficheros/extendidas/2018-12/RELACIONES_COMPANEROS_LEER-min.pdf
- Ward, J. (2016). Swiping, matching, chatting: Self-presentation and self-disclosure on mobile dating apps. *Human IT: Journal for Information Technology Studies as a Human Science*, 13(2), 81-95. Recuperado de: <https://humanit.hb.se/issue/view/64>
- World Bank. (2019). Cost of business start-up procedures (% of GNI per capita). World Bank. Recuperado de: https://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.COST.PC.ZS?name_desc=false
- World Bank. (2019). Time required to start a business (days). World Bank. Recuperado de: https://data.worldbank.org/indicator/IC.REG.DURS?name_desc=false

