El dinero ya está en su empresa.

Gane más con lo que ya vende.



Su Business Analyst a tiempo parcial, para empresas de productos de 6 a 49 personas.

Encuentra dónde se pierden margen y caja → **Valora** cada problema en dinero → **Corrige** junto a su equipo, mes a mes

Quantvantage Limited · N° 8161139 · NZBN 9429049014440 · Auckland, Nueva Zelanda · Director: Jorge Robledo ·
Versión pública · 13 de noviembre de 2026
Esta es la versión para Nueva Zelanda; existe una versión para Chile y Latinoamérica.
Panel ilustrativo, empresa ficticia.

CONTENIDO

Cómo leer este plan

El plan sigue una línea: quiénes somos, qué problema tienen las empresas, qué valor les aportamos, cómo se lo ofrecemos, qué reciben y cuánto pagan. Después, cómo llegamos a ellas, cómo operamos y cómo gana dinero la empresa.

1	Quiénes somos y qué hacemos	3
2	La necesidad de las empresas	4
3	Propuesta de valor	6
4	Nuestra propuesta al cliente	7
5	Los planes: Crecer, Escalar y Dirigir	8
6	Qué recibe el cliente	9
7	Mercado y competencia	13
8	Cómo vendemos	14
9	Equipo y operación	15
10	Cómo gana dinero Quantvantage	16
11	Riesgos y cómo los manejamos	17
12	Puesta en marcha	18
A	Anexo: biblioteca de problemas	20

Versión pública del plan de negocios, 13 de noviembre de 2026. No incluye información de clientes ni el modelo financiero interno.

1

Quiénes somos y qué hacemos

Quantvantage entrega a las pymes de productos un Centro de Control: un dashboard estratégico con reportes y recomendaciones que reúne en un solo lugar los datos que hoy están repartidos en distintas plataformas. Un Business Analyst lo instala, lo interpreta y acompaña al equipo a corregir lo que muestra, mes a mes.

Un kit pyme, un centro de control: lo que una empresa grande tiene con un equipo de análisis, a la medida de una empresa de 6 a 49 personas.

Empresa	Quantvantage Limited, N° 8161139, NZBN 9429049014440. Constituida en febrero de 2021.
Sede	Auckland (Whangaparāoa), Nueva Zelanda
Director	Jorge Robledo: análisis de datos e inteligencia de negocios. Asesoró en gestión a una pyme chilena entre 2015 y 2017.
Qué vende	El Centro de Control (dashboard estratégico, reportes y recomendaciones). Se instala con un diagnóstico de precio fijo (Business Check) y se mantiene con un seguimiento mensual, en un contrato estándar de 12 meses.
A quién	Empresas B2B de productos (importan, distribuyen, fabrican o venden e instalan) de 6 a 49 personas, sin un equipo de análisis y con sus datos repartidos en distintas plataformas. Empresas mayores o con varias sedes, con el plan Dirigir.
Mercados	Primeros clientes piloto en Chile. Nueva Zelanda: venta desde 2027 y entregas desde agosto de 2027, cuando termina la construcción del kit. Después, Australia y otros países. Este documento es la versión para Nueva Zelanda.
Idiomas	Inglés y español

MISIÓN

Que el dueño sepa dónde gana, dónde pierde y qué hacer.

VISIÓN

Ser el Business Analyst de referencia para pymes de habla inglesa y española.

2

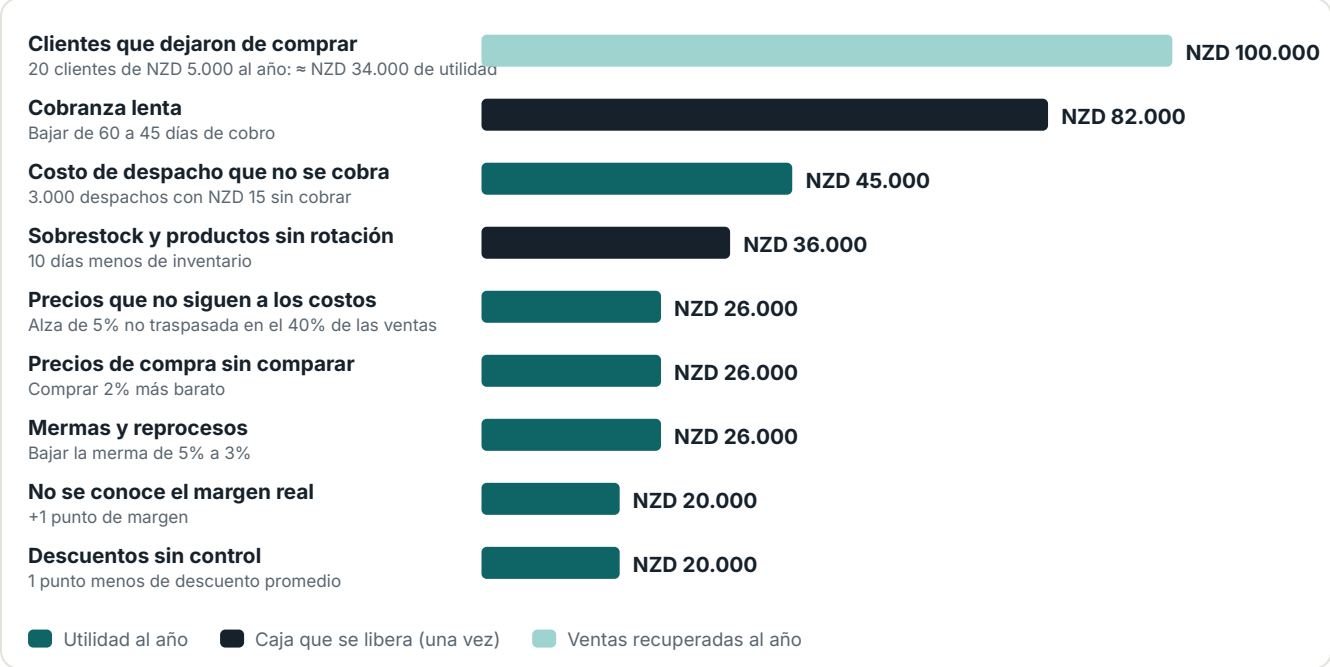
La necesidad de las empresas

Una empresa de 6 a 49 personas ya tiene sus datos, pero repartidos en distintas plataformas: las facturas en el ERP, la contabilidad en Xero, el inventario y la cobranza en planillas, los pagos en el banco. Lo que no tiene son las habilidades ni el tiempo para unirlos, traducirlos a dinero y empujar los cambios. El dueño decide con intuición, el contador mira el pasado y el equipo está ocupado en la operación diaria.

El resultado: la empresa pierde margen y caja en lugares que nadie está mirando.
No es un problema de vender más, sino de ganar con lo que ya se vende.

Lo que puede valer cada problema

Nuestra biblioteca reúne 50 problemas típicos en 7 áreas (anexo A). Estos son los más frecuentes, con lo que suelen valer al año en una empresa que vende cerca de NZD 2 millones:



Supuestos del ejemplo: ventas de NZD 2 millones y costo de ventas de 65,7% (margen bruto 34,3%). Cada empresa tiene su propia combinación. Hay problemas que se miden en tiempo: si todo pasa por el dueño, liberar 10 horas a la semana le da 500 horas al año para vender y dirigir; eliminar la doble digitación devuelve unas 250 horas al año al equipo.

Cada problema por separado parece pequeño. Juntos, no: en este ejemplo, **precios que no siguen a los costos, descuentos sin control y despacho sin cobrar suman NZD 91.000 de utilidad al año**, y bajar la cobranza de 60 a 45 días libera, además, **NZD 82.000 de caja una sola vez**. La utilidad y la caja se informan por separado: no se suman.

Por qué no lo resuelven solas

Analista de planta

Cuesta cerca de NZD 100.000 al año en sueldo y cargas, y una sola pyme lo ocupa solo algunos días al mes.

El contador

Cierra el mes y los impuestos; no analiza márgenes por cliente ni rotación de inventario.

Consultoría tradicional

Es cara, entrega un informe y no se queda a implementar.

Un software

Muestra cifras, pero nadie dice qué hacer con ellas ni da seguimiento.

La necesidad: un centro de control que reúna sus datos en un solo lugar y los convierta en indicadores, reportes y recomendaciones, con un analista que lo haga funcionar, a un costo mensual fijo. Quantvantage reúne a varias pymes, y así su analista trabaja a jornada completa.

3

Propuesta de valor

Lo que el cliente gana, frente a lo que tiene hoy y frente a las otras opciones del mercado.

Para el dueño de una pyme de productos con sus datos repartidos y nadie que los analice, Quantvantage instala un Centro de Control: un dashboard estratégico con reportes y recomendaciones, y un Business Analyst que lo hace funcionar y corrige junto al equipo lo que muestra, por una cuota mensual fija.

Lo que gana el cliente

EL DUEÑO HOY		CON QUANTVANTAGE
Decide con intuición y reportes atrasados	→	**Decide con un tablero conectado a sus datos, al día**
Sabe que pierde plata, pero no dónde ni cuánto	→	**Cada problema tiene su cálculo en dinero, su fuente y sus supuestos**
Se entera tarde de un faltante de caja	→	**Ve su caja de las próximas 13 semanas**
Todo pasa por él	→	**El equipo tiene responsables, metas y un ritmo de decisiones**
Paga informes que se archivan	→	**Paga por mejoras implementadas y medidas**

Por qué nosotros y no otra opción

Alternativa	Qué le falta	Qué aporta Quantvantage
Contratar un analista de planta	Cerca de NZD 100.000 al año, para un trabajo de algunos días al mes	El mismo rol a precio fijo; nuestro analista trabaja a jornada completa para varias empresas
El contador	Su foco son impuestos y cumplimiento	Analiza margen, caja, inventario y ventas, y trabaja junto al contador
Consultoría tradicional	Entrega un informe y se va	Se queda a implementar, mes a mes
Un software o dashboard	Muestra cifras, pero no decide ni da seguimiento	Datos conectados más una persona que dice qué hacer y lo empuja
CFO a tiempo parcial	Su foco son las finanzas de alto nivel	Cubre también ventas, compras, operación y equipo

Nuestros cuatro compromisos

1 · Cada cifra se puede comprobar

Toda oportunidad viene con su cálculo, su fuente y sus supuestos.

2 · El dueño decide

Aprueba qué mejoras se trabajan; nada se hace sin su visto bueno.

3 · Se mide contra la línea base

El resultado se compara con el punto de partida, en periodos comparables.

4 · Todo queda en la empresa

Datos, panel e historia quedan en la cuenta del cliente.

4

Nuestra propuesta al cliente

Le ofrecemos al dueño un Business Analyst propio, sin contratarlo: una persona que conoce su empresa, trabaja con sus datos reales y se queda a implementar. El camino tiene tres pasos, y en cada uno el cliente sabe qué recibe y cuánto paga.

PASO 0 · 1 A 3 SEMANAS

Conocernos

Una conversación para ver si hay dinero por recuperar.

QUÉ HACEMOS
Llamada de 30 minutos, reunión de 2 horas y revisión de sus sistemas.

QUÉ RECIBE
3 hallazgos preliminares, una demostración y una propuesta.

Sin costo

sin compromiso

DESPUÉS DECIDE
Si firma el contrato de 12 meses (10% menos en todo) o solo el Business Check.

→

PASO 1 · MES 1

Business Check

Un diagnóstico de la empresa con sus propios datos.

QUÉ HACEMOS
Conectamos sus datos, calculamos margen, caja e inventario y entrevistamos al equipo.

QUÉ RECIBE
Un informe con cada problema valorado en dinero y un plan de mejoras priorizado.

Desde NZD 3.500

precio fijo según tamaño; 10% menos con contrato de 12 meses

DESPUÉS DECIDE
Qué mejoras se trabajan. Sin contrato de 12 meses: si sigue con el plan mensual.

→

PASO 2 · MESES 2 A 12

Seguimiento mensual

El analista implementa las mejoras con el equipo.

QUÉ HACEMOS
Tablero de indicadores, caja a 13 semanas, mejoras en curso y reuniones de seguimiento.

QUÉ RECIBE
Resultados medidos cada mes contra la línea base.

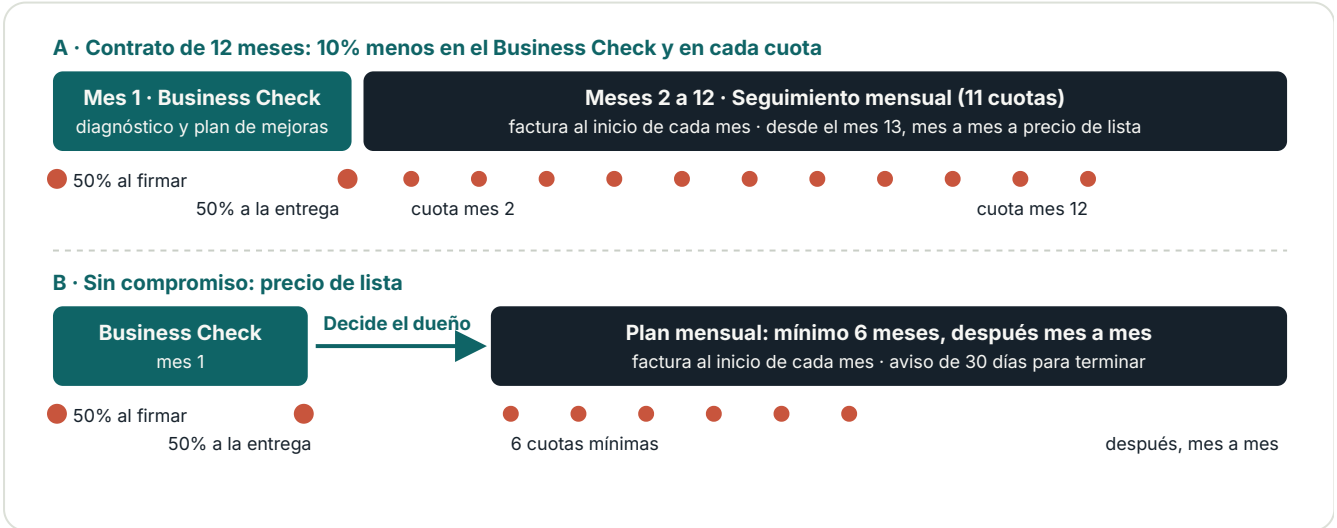
Desde NZD 1.490

al mes; 10% menos con contrato de 12 meses

DESPUÉS DECIDE
Al mes 12: si renueva o sigue mes a mes.

Por qué este orden: el Business Check deja a la vista cuánto vale cada problema, y el seguimiento mensual convierte ese valor en resultados. El contrato estándar es de 12 meses: el mes 1 es el Business Check y los 11 meses siguientes, el seguimiento. Quien firma los 12 meses desde el inicio paga 10% menos en todo; quien prefiere no comprometerse paga el Business Check a precio de lista y decide después.

Cómo se cobra: contrato de 12 meses o sin compromiso



Los puntos rojos son los cobros. Con el contrato de 12 meses el seguimiento empieza en el mes 2 sin una nueva decisión; sin compromiso, el plan mensual solo comienza si el dueño decide seguir después de recibir el Business Check.

5

Los planes: Crecer, Escalar y Dirigir

Hay tres planes. Todos siguen los mismos tres pasos; cambian el tamaño de la empresa, la profundidad del diagnóstico y cuántas mejoras se trabajan a la vez. El plan se elige por número de personas; ventas, sistemas y sedes sirven de control.

6 A 19 PERSONAS

Crecer

Para la empresa que necesita orden. Se conocen el margen real y la caja, y se corrige un problema a la vez.

Business Check (mes 1)
NZD 3.500
con contrato de 12 meses: NZD 3.150

Seguimiento mensual
NZD 1.490 /mes
con contrato de 12 meses: NZD 1.341

- 1 mejora en curso a la vez
- Reunión de seguimiento mensual

Contrato de 12 meses (Check + 11 meses, 10% menos)
NZD 17.901

20 A 49 PERSONAS

Escalar

Para la empresa que crece y se desordena. Dos frentes de mejora en paralelo y seguimiento cada dos semanas.

Business Check (mes 1)
NZD 7.500
con contrato de 12 meses: NZD 6.750

Seguimiento mensual
NZD 3.200 /mes
con contrato de 12 meses: NZD 2.880

- 2 mejoras en curso a la vez
- Seguimiento cada 2 semanas

Contrato de 12 meses (Check + 11 meses, 10% menos)
NZD 38.430

50 PERSONAS O MÁS

Dirigir

Para la empresa con varias áreas o sedes. Tres frentes a la vez y revisión trimestral de prioridades con el dueño.

Business Check (mes 1)
NZD 10.900
con contrato de 12 meses: NZD 9.810

Seguimiento mensual
NZD 5.400 /mes
con contrato de 12 meses: NZD 4.860

- 3 mejoras en curso a la vez
- Cada 2 semanas + revisión trimestral

Contrato de 12 meses (Check + 11 meses, 10% menos)
NZD 63.270

Detalle de cada plan

	Crecer	Escalar	Dirigir
Ventas de referencia	NZD 1 a 3 millones	NZD 3 a 10 millones	Más de NZD 10 millones
Sistemas y sedes	Hasta 2 sistemas, 1 sede	Hasta 3 sistemas, 1 a 2 sedes	Hasta 4 sistemas, varias sedes
Business Check	Mes 1	Mes 1	Mes 1; otras sedes, meses 2 y 3
Áreas en profundidad	Margen, caja e inventario	Las 3 + 1 a elección	Las 3 + 2 a elección

Precios en dólares neozelandeses, sin GST.

Condiciones comunes

- **Contrato de 12 meses (estándar):** mes 1 Business Check y 11 meses de seguimiento. Firmando los 12 meses desde el inicio, 10% menos en el Check y en cada cuota.
- **Sin compromiso:** Check a precio de lista; plan mensual mínimo 6 meses, después mes a mes.
- **Forma de pago:** Business Check 50% al firmar y 50% a la entrega; cuotas mensuales al inicio de cada mes.
- **Cambio de plan:** si la empresa crece, sube de plan al mes siguiente.

Servicios adicionales: sistema extra NZD 750; paquete para banco o inversionista NZD 2.500; taller para el equipo NZD 1.200 a 1.500. Visitas fuera de Auckland: se cobran los traslados.

6

Qué recibe el cliente: el Centro de Control

Todo el servicio lleva a un producto concreto: un Centro de Control de la empresa. Es un kit pyme que reúne en un solo lugar los datos que hoy están en distintas plataformas y los convierte en decisiones.

COMPONENTE 1

Dashboard estratégico

Los indicadores clave de la empresa en una sola pantalla, conectados a sus sistemas y al día.

Para el dueño: ver en minutos cómo están el margen, la caja, la cobranza y el inventario, sin armar planillas.

COMPONENTE 2

Reportes

Un informe mensual y alertas semanales, escritos en lenguaje simple.

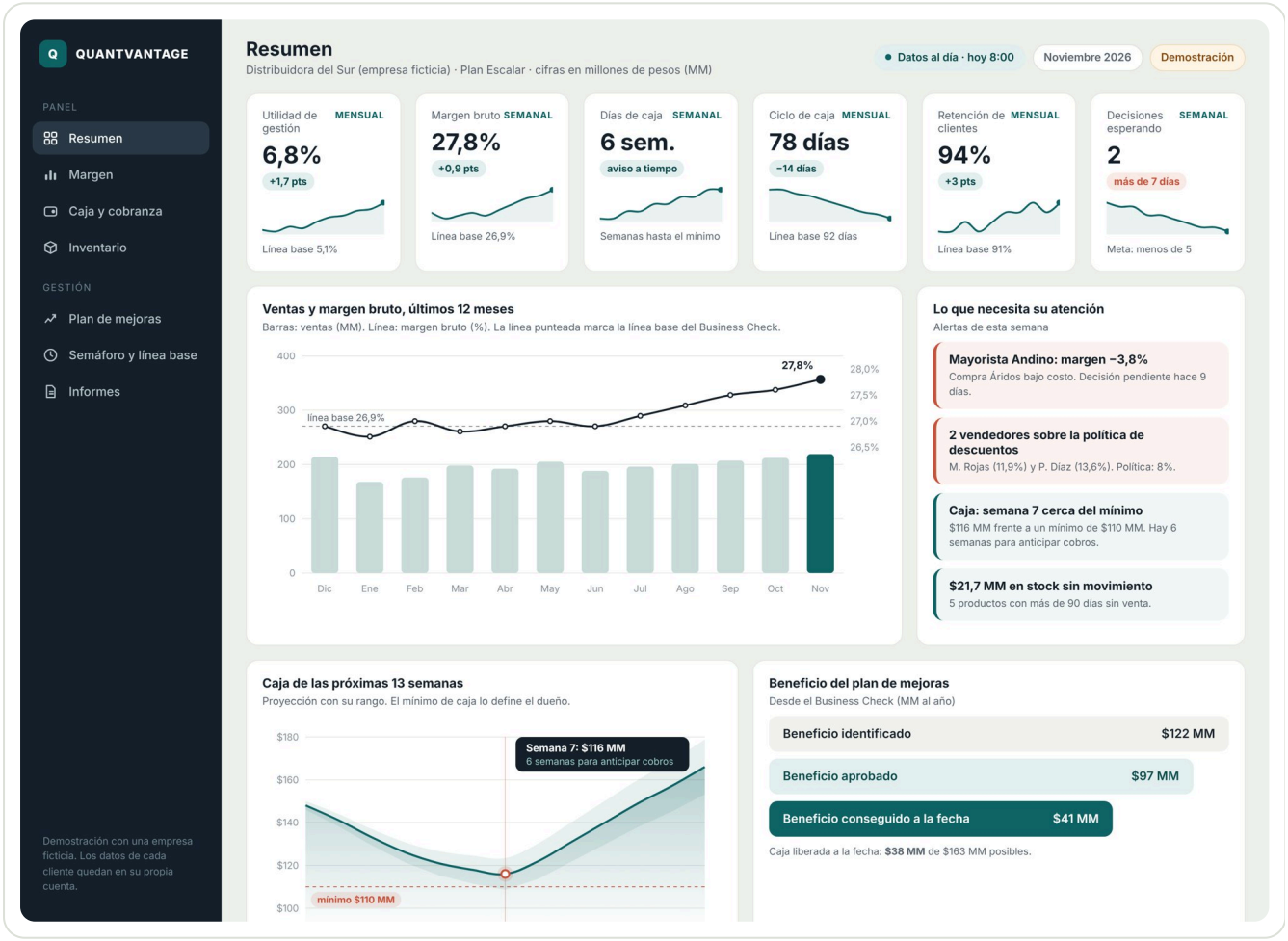
Para el dueño: saber qué cambió, por qué y qué requiere su atención.

COMPONENTE 3

Recomendaciones

Cada problema con su valor en dinero y la acción propuesta, priorizada.

Para el dueño: decidir qué hacer primero, con el cálculo a la vista.



El dashboard estratégico del Centro de Control. Ejemplo ilustrativo con una empresa ficticia (cifras en millones de pesos); cada cliente tiene el suyo, con sus datos y los indicadores de sus propios problemas.

El Business Check instala el Centro de Control. El plan mensual lo mantiene al día y convierte lo que muestra en mejoras.

6 · QUÉ RECIBE EL CLIENTE

Qué incluye cada paso

PASO 1

En el Business Check

- **Datos conectados y ordenados:** ventas, costos, inventario, cobros y pagos en un solo lugar, desde su ERP, Xero, MYOB o planillas.
- **Margen real** por producto y por cliente.
- **Caja:** días de cobro, pagos y proyección a 13 semanas.
- **Inventario y compras:** stock sin rotación, quiebres y precios de compra.
- **Semáforo** de las 7 áreas de la biblioteca.
- **Línea base** contra la que se medirá todo.
- **Informe final:** resumen de una página con los problemas valorados en dinero y un plan de mejoras priorizado.

PASO 2

En el plan mensual

- **Panel en línea** con 6 indicadores centrales más los de los problemas propios de la empresa.
- **Caja a 13 semanas** actualizada.
- **Mejoras implementadas** junto al equipo; primero, las que liberan caja.
- **Ritmo de decisiones:** reuniones de seguimiento según el plan y un comité mensual con el dueño.
- **Informe mensual:** qué se hizo, qué cambió contra la línea base y qué sigue.

Cómo contamos el valor

Beneficio potencial identificado

Lo que el diagnóstico calcula al año con los datos del cliente, sin doble conteo.

→

Beneficio aprobado

La parte que el dueño decide trabajar.

→

Beneficio conseguido

Lo que se mide después, contra la línea base y en un periodo comparable.

Caja liberada (cobranza, inventario) se informa aparte: es dinero que deja de estar detenido, no utilidad.

Quién paga qué

PAGA EL CLIENTE, DIRECTO AL PROVEEDOR

- Su espacio en la nube (base de datos y respaldos); en una pyme suele costar menos de NZD 20 al mes
- El panel en su propia cuenta (versión gratuita)
- Sus sistemas actuales y el acceso por API si el proveedor lo cobra
- Software nuevo que decida comprar

INCLUIDO EN EL PRECIO DE QUANTVANTAGE

- El trabajo del Business Analyst
- Herramientas de análisis e inteligencia artificial
- Conectores y su mantenimiento
- Plantillas, método e informes

SE COTIZA APARTE

- Conexión de un sistema adicional
- Paquete para banco o inversionista
- Talleres para el equipo
- Proyectos específicos de 90 días

Sus datos quedan en su nube

Quantvantage entra con un permiso que el cliente da y puede quitar cuando quiera. Si deja de trabajar con nosotros, se queda con datos, panel, consultas e historia.

Lo que no hacemos

Contabilidad, impuestos ni asesoría legal. Cuando una mejora toca esos temas, la prepara Quantvantage y la revisa el especialista del cliente.

6 · QUÉ RECIBE EL CLIENTE

Cómo medimos: el semáforo y la línea base

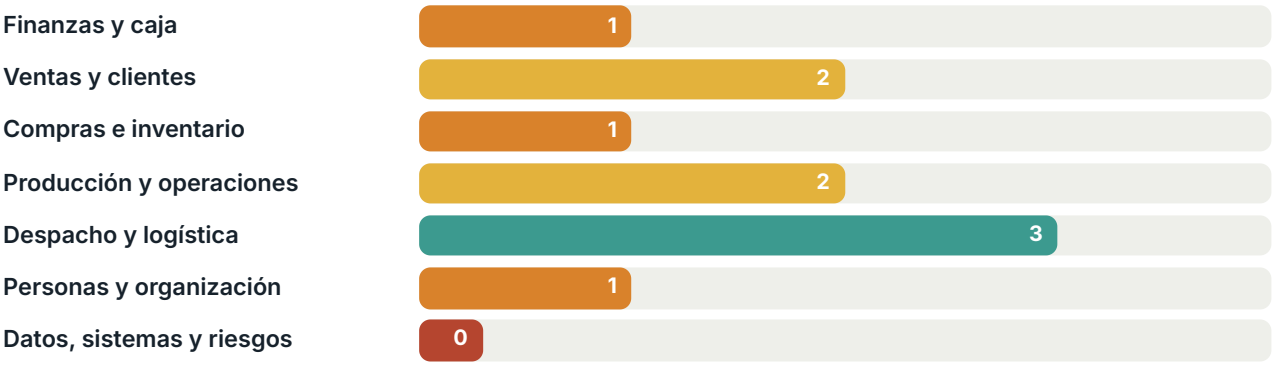
El Business Check deja dos mediciones que sirven de punto de partida para todo el trabajo posterior. El semáforo dice dónde trabajar; la línea base dice cuánto se avanzó.

1 · El semáforo de las 7 áreas

Cada área de la biblioteca de problemas recibe una nota de 0 a 4 según qué tan controlada está. Margen, caja e inventario se revisan a fondo; las demás áreas se evalúan con el semáforo para mostrar dónde conviene mirar después.

0	1	2	3	4
Sin control	**Inicial**	**Básico**	**Controlado**	**Mejora continua**
No hay datos confiables, ni responsable, ni rutina	Registros parciales o en la cabeza de una persona	Hay proceso y responsable, pero con brechas	Datos a tiempo, metas, responsable y revisión	Se analizan tendencias y se actúa antes del problema

EJEMPLO DE RESULTADO · EMPRESA FICTICIA



En este ejemplo, las prioridades serían datos y sistemas (0), finanzas y caja (1), compras e inventario (1) y personas (1).

2 · La línea base: 6 indicadores centrales

Son los mismos para todas las empresas y se calculan en el Business Check. A ellos se suman los indicadores del problema propio de cada empresa (por ejemplo, descuentos o días de cobro).

MENSUAL
Utilidad de gestión
Utilidad antes de impuestos sobre la venta

SEMANAL
Margen bruto
Venta menos costo directo, sobre la venta

SEMANAL
Días de caja
Caja en el punto más bajo de las próximas 13 semanas

MENSUAL
Ciclo de caja
Días de cobro + días de inventario – días de pago

MENSUAL
Retención de clientes
Venta de cada grupo de clientes frente a su año anterior

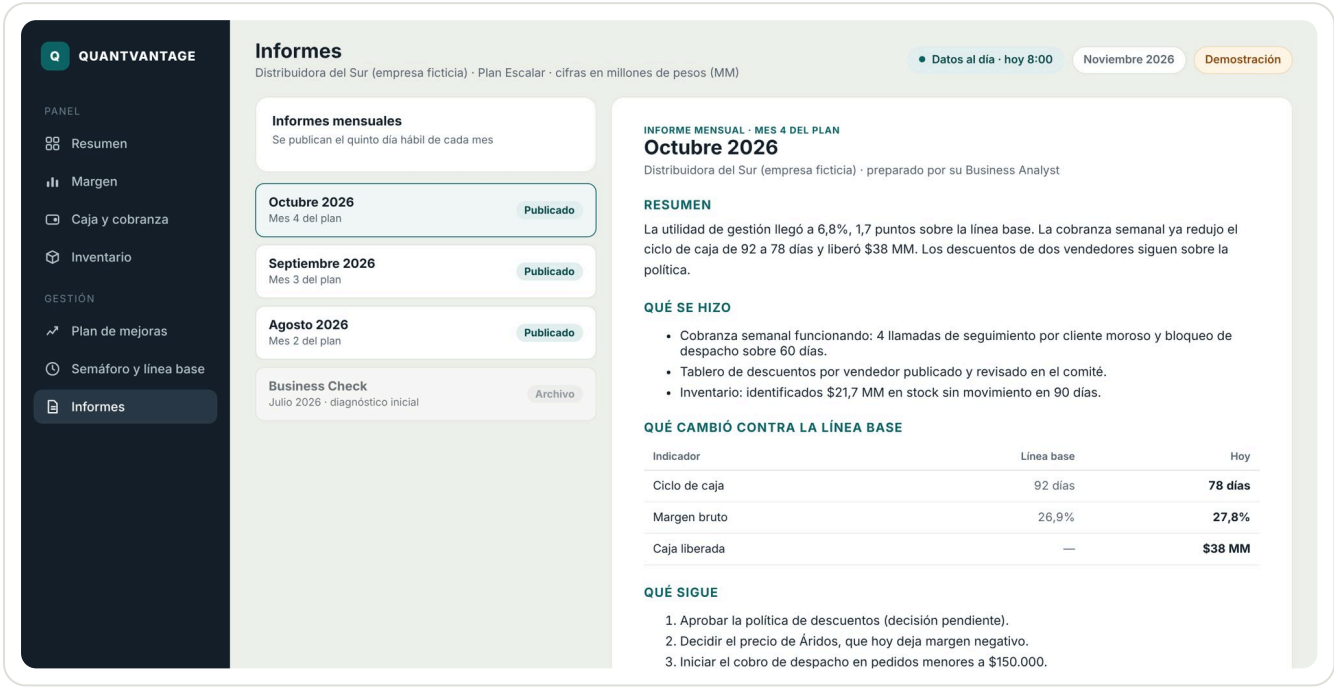
SEMANAL
Decisiones esperando
Lo que espera al dueño más de 7 días

Contra estos valores iniciales se mide todo lo que se mejora. El semáforo y la línea base se repiten a los 6 y a los 12 meses del plan mensual para mostrar el cambio.

6 · QUÉ RECIBE EL CLIENTE

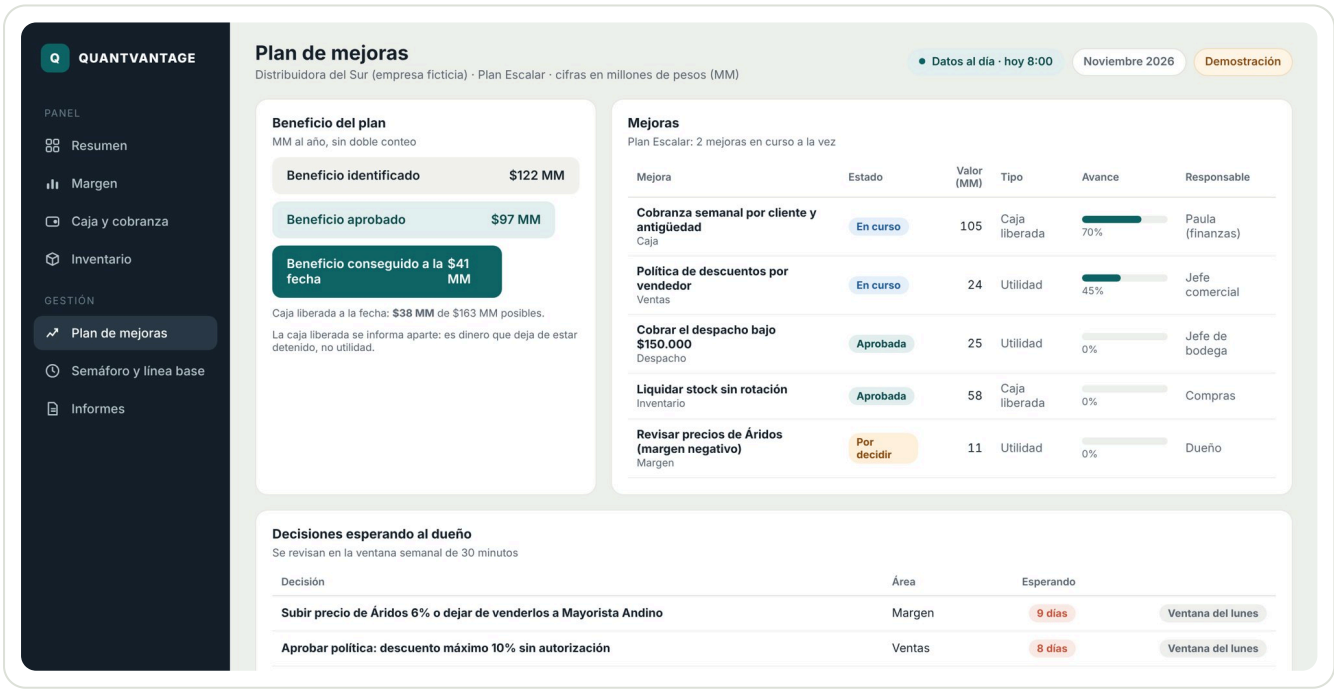
El Centro de Control: reportes y recomendaciones

El dashboard muestra qué pasa. Los reportes explican por qué, y las recomendaciones dicen qué hacer, con su valor en dinero y un responsable.



2 Reportes

Informe mensual con qué se hizo, qué cambió contra la línea base y qué sigue. Se publica el quinto día hábil de cada mes, junto con alertas semanales.



3 Recomendaciones

Cada mejora con su valor, estado, avance y responsable; beneficio identificado, aprobado y conseguido; y las decisiones que esperan al dueño.

Ejemplo ilustrativo con una empresa ficticia.

7

Mercado y competencia

Dónde vendemos, cuántas empresas hay, cuál es el cliente ideal y con quién competimos.

ETAPA 1 · HOY

Chile: clientes piloto

Primeros clientes piloto, con contratos de 12 meses. A distancia, en español y con precios en UF.

ETAPA 1 · DESDE 2027

Nueva Zelanda

Sede en Auckland. Venta desde 2027 y entregas desde agosto de 2027, con el kit ya construido. Visitas presenciales y trabajo a distancia.

ETAPA 2 · DESPUÉS

Australia y otros países

Por video, con el método ya probado en dos países.

El mercado en Nueva Zelanda

En Nueva Zelanda hay 42.771 empresas de 6 a 19 empleados y 11.091 de 20 a 49 (Stats NZ, febrero de 2026). Apuntamos primero a las empresas de productos de ese tamaño, de 6 a 49 empleados:

4.662
Manufactura

2.865
Comercio mayorista

7.152
Construcción (solo una parte vende e instala productos)

7.527
Núcleo: manufactura y comercio mayorista

Fuente: Stats NZ, New Zealand business demography statistics at February 2026 (publicado el 30-oct-2026), tabla 1: empresas por tramo de empleados e industria (ANZSIC06). Cuenta las empresas económicamente significativas; cifras provisionales. En Chile, el mismo segmento suma 11.964 empresas de 10 a 49 trabajadores en manufactura (7.440) y comercio al por mayor (4.524) (SII, Estadísticas de Empresas, año comercial 2025, cifras preliminares).

La meta es acotada: unos 10 clientes activos a diciembre de 2028 en nuestra proyección base, cerca de 1 de cada 750 empresas del núcleo en Nueva Zelanda, sin contar Chile ni la construcción. No depende de ganar una parte grande del mercado, sino de llegar bien a pocas empresas.

Competencia

Alternativa	Qué ofrece	Qué le falta frente a Quantvantage
Software de reportes para Xero (Spotlight Reporting, Fathom; Syft, de Xero desde dic-2024)	Paneles, informes y proyecciones sobre la contabilidad, por una suscripción mensual	Muestran cifras, pero nadie decide con ellas ni las implementa; casi no cruzan ventas, inventario ni despacho
CFO virtual o a tiempo parcial (firmas contables y especialistas)	Finanzas de alto nivel, presupuesto y bancos, por una cuota mensual acordada	Foco financiero; no conecta sistemas ni trabaja ventas, compras y operación con el equipo
Consultoras de BI (Power BI, Tableau)	Proyectos de tableros a medida	Entregan el tablero y se van; no valoran cada problema en dinero ni acompañan la implementación
Analista de planta	Un empleado propio	Cerca de NZD 100.000 al año por un trabajo de algunos días al mes

Cliente ideal

CALZA

- 6 a 49 personas, de productos: importa, distribuye, fabrica o vende con instalación
- Usa Xero, MYOB u otro sistema con conexión
- Tiene reportes tardíos, márgenes inciertos o caja apretada
- El dueño decide, comparte datos y nombra responsables

NO CALZA (TODAVÍA)

- Menos de 6 personas o menos de NZD 1 millón en ventas
- Busca solo contabilidad o impuestos
- No quiere compartir datos
- Espera resultados sin cambiar nada

8

Cómo vendemos

Los canales por donde llegan los clientes, el proceso de venta y la meta mensual de cada etapa.

Canales

Red del director

Dueños de empresas en Auckland y en Chile. De aquí salieron los dos pilotos.

Contadores

Derivan clientes y reciben 10% del Business Check. El modelo supone que llega por esta vía la mitad de los Check nuevos.

Cámaras y comunidades

Cámaras de comercio y comunidades de negocios, incluida la latina en Nueva Zelanda.

LinkedIn y charlas

Publicaciones y charlas sobre margen y caja (6 publicaciones listas para Chile).

Sitio web bilingüe

El servicio, los planes y un enlace para agendar.

Casos de los pilotos

Solo con permiso escrito del cliente, desde el mes 6 de cada piloto.

El proceso de venta

1 · Llamada
30 minutos. ¿Calza la empresa? ¿Qué sistemas usa?

2 · Descubrimiento
2 horas. Diez preguntas guiadas; el dueño reconoce sus problemas.

3 · Hallazgos
Sin costo: 3 hallazgos preliminares, con un número que le importa.

4 · Propuesta
Demostración, plan y precio que corresponden.

5 · Firma
Contrato de 12 meses, confidencialidad, anexo de datos y primer pago.

6 · Entrega
Business Check en el mes 1 y seguimiento en los meses 2 a 12.

Embudo mensual (meta desde agosto de 2027)

Etapa	Meta	Cómo se logra
Conversaciones con dueños	10 al mes	Red, contadores, cámaras y LinkedIn
Reuniones de descubrimiento	3 a 4 al mes	Una de cada tres conversaciones
Business Check vendidos	1 al mes	Mitad Crecer, mitad Escalar
Firman el contrato de 12 meses	7 de cada 10	Los otros 3 compran solo el Check, a precio de lista
Siguen cada mes después del mes 6	95%	5% de bajas al mes desde el mes 6 de cada cliente

Antes de agosto de 2027 no se cuentan clientes nuevos: la analista está construyendo el Centro de Control con los dos pilotos. La venta empieza antes, pero las entregas se agendan desde esa fecha.

9

Equipo y operación

Quién hace el trabajo, cuántas horas toma cada servicio y con qué recursos opera la empresa.

DIRECCIÓN

Director · Jorge Robledo

Ventas, alianzas con contadores, relación con los dueños y administración. Mientras se incorpora la analista, entrega él los primeros Business Check.

DESDE EL 1 DE FEBRERO DE 2027

Business Analyst

Jornada completa, en español e inglés. Levanta requerimientos, especifica indicadores y modelo de datos, conecta y prueba integraciones, construye paneles, documenta y capacita.

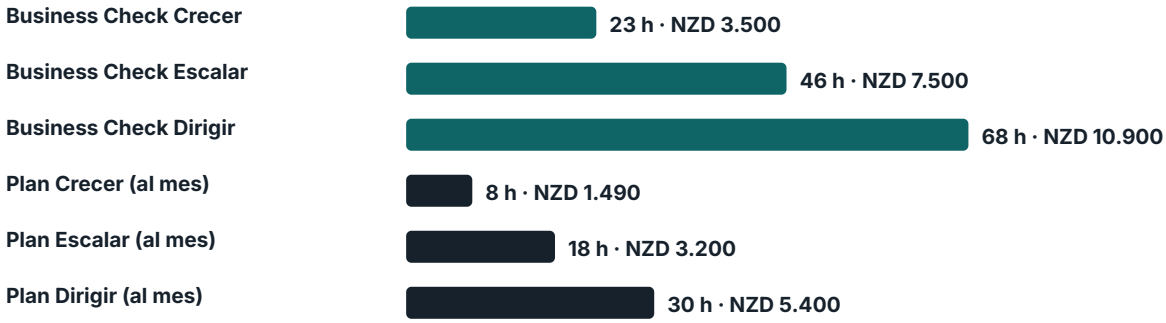
CUANDO LAS HORAS LO PIDAN

Segunda analista

Entra cuando las horas con clientes superan 96 al mes. Según cómo avancen las ventas, durante 2027 o 2028.

Capacidad

En régimen, una analista tiene unas **148 horas productivas al mes** y dedica cerca de **96 a clientes (65%)**; el resto cubre propuestas, administración y formación. Con los primeros clientes, el director cubre la venta y la administración para que la analista se dedique a construir el Centro de Control.



Los primeros clientes toman más horas, porque con ellos se construye el Centro de Control desde cero. Mientras se construye, el director cubre la venta y la administración. Desde agosto, el kit se replica y las horas por cliente bajan a los estándares de arriba.

Con qué opera la empresa

Recurso	Qué es
Método	Oferta en tres pasos, biblioteca de 50 problemas y tablero de 6 indicadores
Kit de trabajo	Conectores, modelo de datos, panel plantilla, consultas de diagnóstico e informes (se construye con los pilotos)
Tecnología	Base de datos y panel en la nube de cada cliente (Google BigQuery y Looker Studio), con IA para tareas acotadas que revisa la analista
Control	Registro semanal de horas por cliente y por tarea; cambios de alcance registrados y cotizados
Seguridad	Datos en la nube del cliente; confidencialidad firmada antes de cualquier acceso; acceso de solo lectura con doble factor y registro; Privacy Act 2020 en Nueva Zelanda y la ley de datos personales de Chile (sección 11)

10

Cómo gana dinero Quantvantage

Ingresos recurrentes de contratos de 12 meses, cobrados por adelantado cada mes, con un costo que depende sobre todo de las horas del analista.

Plan	Check (lista)	Mes (lista)	Check (12 meses)	Mes (12 meses)	Contrato de 12 meses
Crecer 6 a 19 personas	3.500	1.490	3.150	1.341	**17.901**
Escalar 20 a 49 personas	7.500	3.200	6.750	2.880	**38.430**
Dirigir 50 o más, o varias sedes	10.900	5.400	9.810	4.860	**63.270**

NZD sin GST. Contrato de 12 meses: Business Check en el mes 1 y 11 cuotas mensuales, con 10% de descuento en todo. En Chile se usan precios equivalentes en UF.

INGRESO RECURRENTE

El 80% o más del valor de cada contrato son cuotas mensuales. Desde el mes 13, el cliente sigue mes a mes a precio de lista.

COBRO

Business Check 50% al firmar y 50% a la entrega; cuotas facturadas al inicio de cada mes. El cliente paga su nube directamente.

ESCALA

Cada analista atiende unas 96 horas al mes de clientes; desde el sexto cliente el kit se replica y las horas por cliente bajan.

Qué mueve el resultado

Palanca	Meta
Business Check nuevos	1 al mes desde agosto de 2027
Clientes que firman el contrato de 12 meses	7 de cada 10
Clientes que siguen después del mes 6	95% al mes
Horas del analista por cliente	Crecer 8, Escalar 18 y Dirigir 30 al mes, o menos
Beneficio identificado para el cliente	3 veces el precio del Business Check, o más

GST: Quantvantage cobra 15% a los clientes en Nueva Zelanda; los servicios a clientes fuera de Nueva Zelanda van con 0%.

11

Riesgos y cómo los manejamos

Los riesgos identificados y la respuesta preparada para cada uno.

Las ventas llegan más lento de lo previsto

Respuesta: Red propia y contadores primero; el contrato de 12 meses da ingreso estable; capital para cubrir un escenario de ventas lentas.

Tipo de cambio

Respuesta: Los contratos en Chile están en UF y se facturan en USD al valor del día; el precio en NZD de cada propuesta se revisa.

Impuestos entre Chile y Nueva Zelanda

Respuesta: Sin establecimiento permanente en Chile; certificado de residencia para el convenio Chile–Nueva Zelanda. El cliente chileno declara el IVA (D.L. 825).

Clientes con la caja justa

Respuesta: Precio de entrada fijo, Business Check en 2 pagos y primeros 30 días dedicados a liberar caja.

Un sistema del cliente no permite conexión

Respuesta: Exportaciones periódicas; se revisa en la primera semana.

Desconfianza sobre los datos

Respuesta: Datos en la nube del cliente, confidencialidad antes de cualquier acceso y permisos que el cliente controla.

Privacidad de datos de terceros

Respuesta: Anexo de datos revisado por un abogado. Privacy Act 2020 (IPP 12 para datos que salen de Nueva Zelanda) y, en Chile, la Ley 21.719, con vigencia prevista el 1-dic-2026 (un proyecto del gobierno busca postergarla a dic-2027).

El alcance crece más de lo acordado

Respuesta: Límites claros por plan; los cambios de alcance se registran y se cotizan.

El cliente no implementa

Respuesta: Responsable y fecha por cada acción; la adopción se mide cada mes.

Las horas por cliente no bajan

Respuesta: Se miden cada semana; cada tarea repetida se vuelve plantilla o se automatiza.

Depender de una sola persona

Respuesta: Kit, manual del método y registro de cada encargo, para sumar analistas que trabajen igual.

La IA se equivoca

Respuesta: La IA hace tareas acotadas; la analista revisa cada recomendación antes de entregarla.

12

Puesta en marcha

Qué se hace en cada periodo, con qué indicadores se controla y quién es responsable. Fechas reales.

Nov-dic 2026
Primeros Business Check con los clientes piloto. Seguro, contabilidad y CRM.

Ene 2027
Business Check de los clientes piloto con exportaciones de datos.

Feb-jul 2027 · Construcción
Entra la analista. Construye el Centro de Control con los 2 pilotos (unas 500 horas) y atiende su seguimiento.

Desde ago 2027 · Venta continua
1 Business Check nuevo al mes. Segunda analista cuando las horas lo pidan.

Los primeros 5 clientes construyen el Centro de Control

El trabajo más pesado está al principio, porque el Centro de Control se construye desde cero. Los primeros 5 clientes son el motor de esa construcción: con ellos se desarrollan los dashboards, los reportes y las recomendaciones que después se replican. **Los clientes 1 y 2 son los pilotos en Chile; los clientes 3 a 5 llegan desde agosto de 2027.**

PILOTO · CLIENTES 1 Y 2
Primera versión: conexión a sus plataformas (ERP, plataforma de ventas y flujos de trabajo), modelo de datos, dashboard, reportes y recomendaciones. Su retroalimentación ajusta el producto.
→ **Centro de Control probado en empresas reales**

→

CONSTRUCCIÓN · CLIENTES 3 A 5
Se completa y estandariza: más conectores (Xero y MYOB para Nueva Zelanda), indicadores por rubro y plantillas de reportes.
→ **Kit pyme listo para replicar**

→

RÉPLICA · CLIENTE 6 EN ADELANTE
Se instala el kit y se ajusta a cada empresa.
→ **Instalación más rápida y menos horas por cliente**

Cómo se cubre la carga extra: mientras se construye con los primeros 5 clientes, el director asume toda la venta y la coordinación con cada cliente (prospección, reuniones de venta, propuestas, agenda, seguimiento y comunicación). Así la analista dedica sus horas a construir y entregar el Centro de Control.

Los pilotos pagan el precio de lista con el descuento estándar de 12 meses, igual que cualquier cliente. Su caso se documenta solo con su permiso escrito.

Indicadores de control y responsables

Cada mes se revisan estos indicadores. Si uno se desvía, se aplica la acción indicada.

Indicador	Meta	Si no se cumple
Horas registradas por cliente y por tarea	Todas las semanas	El director revisa el registro antes del informe mensual
Tiempo hasta tener los datos conectados y el panel	1 semana o menos	Usar exportaciones
Horas de la analista por plan (al mes)	Crecer 8, Escalar 18, Dirigir 30 o menos	Ajustar alcance o precio
Horas del Business Check	Crecer 23, Escalar 46, Dirigir 68 o menos	Acotar el diagnóstico
Construcción del Centro de Control	Unas 500 horas, terminada en agosto de 2027	Priorizar lo que necesitan los pilotos; correr el resto
Beneficio potencial identificado	3 veces el precio del Check o más	Revisar el foco del diagnóstico
Beneficio aprobado por el dueño	50% o más del identificado	Mejorar cómo se presenta y prioriza
Personas del cliente que usan el panel cada semana	2 o más	Reforzar adopción y capacitación
Clientes que siguen después del mes 6	95% al mes	Revisar valor percibido
Mayor cliente sobre el ingreso total	30% o menos desde 2028	Acelerar venta en Nueva Zelanda
Caja proyectada a 13 semanas	Sobre 1 mes de costos fijos	Plan de ajuste

Responsables

Tarea	Responsable
Capital inicial, alianzas y firma de clientes	Director
Seguro, contabilidad, GST y CRM	Director y contador
Business Check de los pilotos hasta enero de 2027	Director
Construcción del kit y entrega del servicio desde febrero de 2027	Business Analyst
Registro semanal de horas y control de alcance	Business Analyst; lo revisa el director
Conversaciones con dueños y propuestas	Director
Sitio web bilingüe y material en inglés y NZD	Director
Versión para Chile y Latinoamérica, en paralelo	Director y Business Analyst

ANEXO A

Biblioteca de problemas

Los 50 problemas frecuentes que revisamos, en 7 áreas. Ninguna empresa los tiene todos: el Business Check muestra cuáles tiene la suya, cuánto le cuestan y por dónde empezar. Las cifras son ejemplos para una empresa que vende cerca de NZD 2 millones al año.

1. Finanzas y caja

Problema	Cómo lo vemos en los datos	Qué mejora	Ejemplo de valor
No se conoce el margen real	Cruzamos cada línea de venta del ERP con su costo; aparecen productos y clientes con margen bajo o negativo.	Margen bruto	+1 punto de margen = NZD 20.000 más de utilidad al año
Caja sin proyección	Saldo diario frente a pagos, sueldos e impuestos de las próximas 13 semanas.	Semanas de caja visibles	Ver un faltante con 8 semanas de aviso y no con 1: hay tiempo para negociar
Cobranza lenta	Días de cobro: cuentas por cobrar ÷ ventas × 365, por cliente y por antigüedad.	Días de cobro y caja	Bajar de 60 a 45 días libera ≈ NZD 82.000 de caja
Deudas que no se cobran	Cuentas con más de 90 días y su historial de pago.	Pérdida por incobrables	Cada 1% de ventas incobrables = NZD 20.000 al año
Precios que no siguen a los costos	Variación del costo de compra frente al precio de lista en 12 meses.	Margen bruto	Un alza de 5% no traspasada en el 40% de las ventas cuesta ≈ NZD 26.000 al año
Costos fijos altos	Gasto fijo sobre ventas y punto de equilibrio (costos fijos ÷ margen de contribución).	Punto de equilibrio	Recortar NZD 30.000 de fijos baja ≈ NZD 86.000 las ventas necesarias para no perder
Cierre de mes tardío	Días entre el fin de mes y el estado de resultados; partidas sin clasificar.	Velocidad de decisión	De 30 a menos de 10 días: se corrige el mes siguiente, no tres meses después

2. Ventas y clientes

Problema	Cómo lo vemos en los datos	Qué mejora	Ejemplo de valor
Cotizaciones sin respuesta	% de cotizaciones pendientes después de 15 días, por vendedor y por canal.	Tasa de cierre	Si cotiza 8 veces lo que vende, cada punto de cierre = NZD 160.000 más en ventas
Respuesta lenta al cliente	Minutos entre la consulta y la cotización, por canal.	Tasa de cierre	Meta: lo estándar cotizado en menos de 15 minutos
Llamadas y mensajes perdidos	Registro de la central y de WhatsApp: % devueltos dentro de 24 horas.	Oportunidades recuperadas	100 perdidas al mes, 10% convertidas en ventas de NZD 1.000 = NZD 120.000 al año
Descuentos sin control	Descuento promedio por vendedor y por cliente, desde las facturas.	Margen	1 punto menos de descuento promedio = NZD 20.000 al año
Dependencia de pocos clientes	% de las ventas de los 5 y 10 principales clientes.	Riesgo comercial	Si 5 clientes son el 50% de las ventas, perder uno puede costar NZD 200.000
Clientes que dejaron de comprar	Clientes sin compras en 6 a 12 meses.	Ventas recuperadas	Reactivar 20 clientes de NZD 5.000 al año = NZD 100.000
Comisiones que premian volumen	Comisión pagada frente al margen de cada venta.	Margen	Se vende más de lo que más deja

3. Compras e inventario

Problema	Cómo lo vemos en los datos	Qué mejora	Ejemplo de valor
Quiebres de stock	Pedidos perdidos o atrasados por falta de producto.	Ventas	Si el 2% de los pedidos se pierde por quiebre = NZD 40.000 en ventas al año
Sobrestock y productos sin rotación	Días de inventario por producto; stock sin movimiento en 90 días.	Caja inmovilizada	10 días menos de inventario liberan ≈ NZD 36.000
Precios de compra sin comparar	Variación del precio por insumo y por proveedor.	Costo de ventas	Comprar 2% más barato = NZD 26.000 al año
Compras urgentes y caras	% de compras de urgencia y su sobreprecio.	Costo de ventas	10% de compras urgentes con 8% de sobreprecio = NZD 10.400 al año
Proveedores que no cumplen plazos	% de entregas a tiempo de cada proveedor.	Quiebres y urgencias	Menos compras de urgencia y menos quiebres
Dependencia de un solo proveedor	% de compras concentradas por proveedor.	Riesgo de abastecimiento	Alternativas listas antes de que falle
Diferencias de inventario	Stock del sistema frente al conteo físico.	Confiabilidad del stock	Cotizaciones y costos sobre stock real

4. Producción y operaciones

Problema	Cómo lo vemos en los datos	Qué mejora	Ejemplo de valor
Cuellos de botella	Tiempo de espera en cada etapa, desde las órdenes de trabajo.	Capacidad	10% más de capacidad en el cuello de botella permite vender hasta NZD 200.000 más sin invertir
Mermas y reprocesos	% de material perdido y de trabajos rehechos.	Costo de producción	Bajar la merma de 5% a 3% = NZD 26.000 al año
Órdenes atrasadas	% de órdenes terminadas en la fecha prometida.	Cumplimiento	Clientes que vuelven a comprar
Capacidad ociosa o sobrecargada	Uso de cada máquina o turno, y horas extra.	Costo por hora	Menos horas extra y menos tiempo muerto
Tiempos muy variables	Dispersión del tiempo de proceso por tipo de orden.	Plazos confiables	Fechas de entrega que se cumplen
Costo real desconocido	Costo estándar frente al costo real por orden.	Precio correcto	Cotizar con el costo verdadero
Órdenes incompletas	Órdenes devueltas o detenidas por falta de datos.	Reprocesos	Menos trabajo rehecho

5. Despacho y logística

Problema	Cómo lo vemos en los datos	Qué mejora	Ejemplo de valor
Costo de despacho que no se cobra	Costo de cada despacho por zona frente a lo cobrado.	Margen	3.000 despachos con NZD 15 sin cobrar = NZD 45.000 al año
Facturas en disputa	Días entre entrega y factura; % de facturas objetadas.	Días de cobro	Cobrar 5 días antes libera ≈ NZD 27.000 de caja
Entregas atrasadas	Fecha prometida frente a fecha real de entrega.	% de entregas a tiempo	Menos reclamos y más recompra
Días con sobrecarga	Despachos por día de la semana.	Horas extra y atrasos	Carga pareja durante la semana
Errores de despacho	Devoluciones y reclamos por producto o dirección equivocada.	Costo por error	Cada error es un segundo despacho
Pedidos que salen incompletos	% de pedidos despachados completos.	Despachos dobles	Un solo viaje por pedido
El cliente no sabe dónde está su pedido	Consultas por el estado del pedido.	Tiempo del equipo	Menos llamadas, más tiempo para vender

6. Personas y organización

Problema	Cómo lo vemos en los datos	Qué mejora	Ejemplo de valor
Todo pasa por el dueño	Decisiones que esperan al dueño y horas del dueño en tareas operativas.	Tiempo del dueño	Liberar 10 horas a la semana = 500 horas al año para vender y dirigir
Costo de personal alto para lo que se vende	Costo de personal sobre ventas y ventas por persona.	Productividad	5% más de productividad sobre un costo de personal de NZD 600.000 = NZD 30.000
Funciones duplicadas o sin responsable	Mapa de tareas por cargo.	Eficiencia	Cada tarea con un dueño
Procesos que no están escritos	Dependencia de personas clave.	Continuidad	La empresa sigue si alguien falta
Rotación alta	Rotación anual y antigüedad del equipo.	Costo de reemplazo	Menos tiempo y dinero en reemplazos
Metas que nadie mide	% de cargos con indicadores y seguimiento.	Foco del equipo	Todos empujan hacia el mismo resultado
Reuniones sin seguimiento	Acuerdos registrados y cerrados.	Ejecución	Lo que se decide, se hace

7. Datos, sistemas y riesgos

Problema	Cómo lo vemos en los datos	Qué mejora	Ejemplo de valor
Doble digitación entre sistemas	Registros que se cargan en más de un sistema o planilla; horas por semana.	Horas del equipo	5 horas a la semana = 250 horas al año para tareas que sí agregan valor
Cifras distintas según quién las saque	Definiciones de cada indicador y diferencias entre reportes.	Confianza en los datos	Una sola versión de las cifras para decidir
Software pagado que no se usa	Licencias activas frente a usuarios y uso real.	Costo fijo	Cada licencia sin uso que se elimina va directo a utilidad
Pagos sin doble aprobación	Quién crea proveedores, cambia cuentas bancarias y aprueba pagos.	Riesgo de fraude	Controles simples antes de que ocurra un pago indebido
Sin respaldo ni plan ante incidentes	Respaldos, accesos de ex empleados y prueba de recuperación.	Continuidad	La operación sigue si falla un sistema o una persona clave
Obligaciones que dependen de la memoria	Calendario de impuestos, contratos, seguros y permisos.	Multas y recargos	Ninguna multa por una fecha olvidada
Informes que nadie usa	Reportes que se preparan cada mes frente a los que realmente se consultan.	Horas del equipo	Menos reportes y mejores decisiones
Dependencia de una plataforma o cliente grande	% de ventas por plataforma, marketplace o cliente; términos de pago.	Riesgo comercial	Plan alternativo antes de que cambien las reglas