

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
ESCUELA DE POSGRADO



**“Modelo ProLab: Capitalízate, desarrollo inmobiliario con impacto en
vivienda de interés social mediante una plataforma de inversión
Crowdfunding”**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAGÍSTER EN
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS OTORGADO
POR LA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**

PRESENTADA POR

Pedro Víctor Gamio Felipa, DNI: 42366344
Maritza Johanna Manturano Castro, DNI: 42146919

ASESOR

Sergio Andrés López Orchard, DNI: 44560848
ORCID 0000-0001-8455-4833

JURADO

Juan Pedro Rodolfo Narro Lavi, Presidente
Nicolás Andrés Núñez Morales, Jurado
Sergio Andrés López Orchard, Asesor

Surco, marzo del 2023

Declaración Jurada de Autenticidad


Yo, Sergio Andrés Lopez Orchard, docente del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) de la tesis/el trabajo de investigación titulado “Capitalízate, desarrollo inmobiliario con impacto en vivienda de interés social mediante una plataforma de inversión Crowdfunding”, de los(as) autores(as):

- Pedro Víctor Gamio Felipa,
- Maritza Johanna Manturano Castro,
- Emanuel Taype Arenas,
- Arnold Vásquez Salirrosas

dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 7%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 08/03/2023.
- He revisado con detalle dicho reporte y confirmo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio alguno.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha: Lima, 22 de marzo de 2023

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora: López Orchard, Sergio Andrés	
DNI: 44560848	Firma
ORCID: 0000-0001-8455-4833	

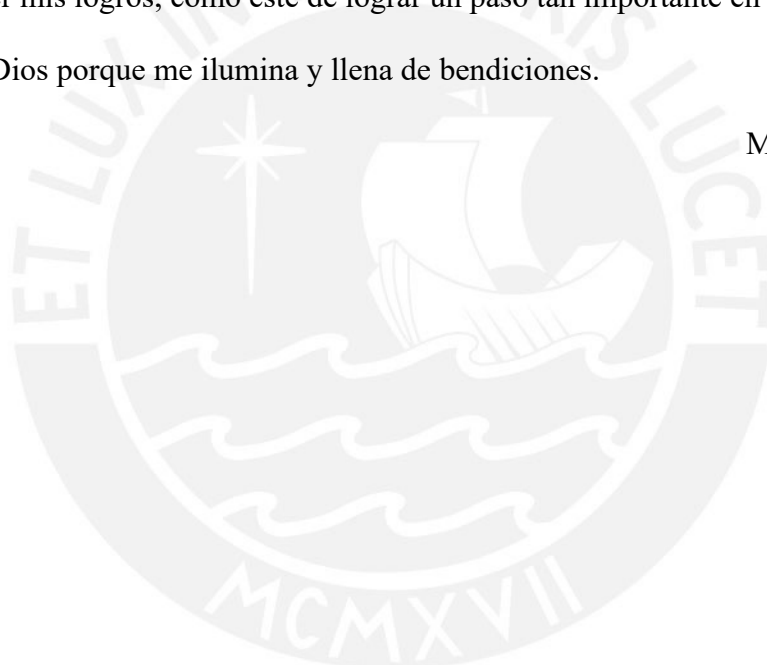
Agradecimientos

Agradezco a Dios que me llena de bendiciones y a mi familia por el apoyo constante en cada proyecto emprendido y por motivarme a seguir adelante para cumplir con mis metas personales y profesionales.

Pedro Gamio

Agradezco a mi familia por creer en mí siempre y por apoyarme cada minuto de mi vida para obtener mis logros, como éste de lograr un paso tan importante en mi desarrollo profesional y a Dios porque me ilumina y llena de bendiciones.

Maritza Manturano



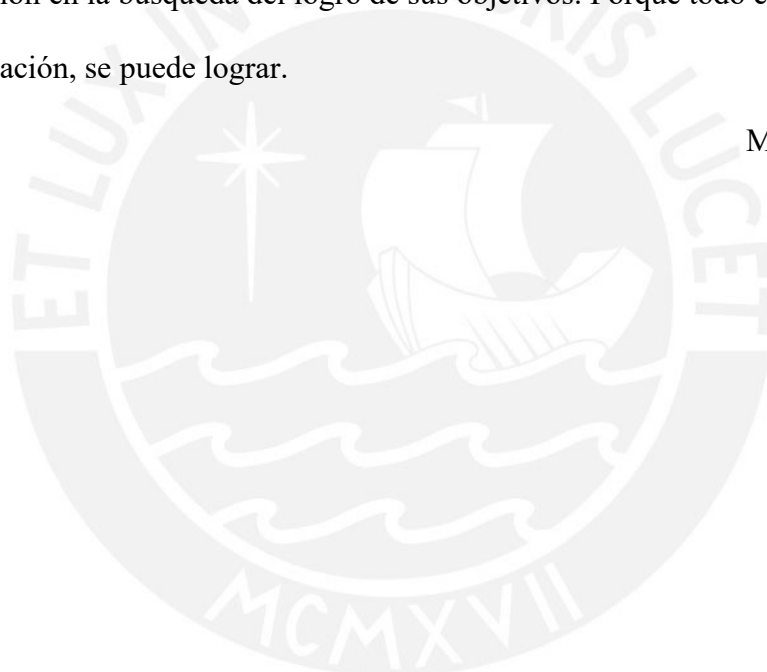
Dedicatorias

A mis padres, esposa y a mi hija Maia que me han acompañado en el proceso académico.

Pedro Gamio

A mi hija Maia Valentina, por su paciencia y compañía en este proceso. Para que le sirva de inspiración en la búsqueda del logro de sus objetivos. Porque todo en la vida con esfuerzo y dedicación, se puede lograr.

Maritza Manturano



Resumen Ejecutivo

El objetivo de este trabajo es dar una solución al problema social identificado “Existencia de familias en Lima de NSE C- y D que requieren de vivienda digna, así como la existencia de familias de Lima de NSE B y C que requieren incrementar sus ahorros y/o generar mayores ingresos para lograr alcanzar sus metas”.

Se llevó a cabo un proceso de investigación directo al público objetivo mediante encuestas y análisis de diversos productos inmobiliarios y financieros que pudieran ayudar a superar el dolor identificado tanto en el NSE C- y D como en el NSE B y C (IPSOS, 2021). Se identificó un nicho de negocio para el NSE C- y D mediante un modelo convencional como el desarrollo de proyectos inmobiliarios con la habilitación de terrenos eriazos, buscando comprar terrenos al menor costo e invertir en su habilitación para venderlos a un precio mucho más rentable en el futuro. Por otro lado, se identifica la existencia de un nicho de negocio beneficiando a NSE B y C con una herramienta innovadora de inversión como es el Crowdfunding, para el financiamiento de estos proyectos inmobiliarios incorporando mecanismos para el cuidado del medio ambiente y el crecimiento urbano sostenible para el desarrollo de viviendas sociales acordes a sus expectativas que les permitan una mejor calidad de vida (Márquez, 2020).

En conclusión, este modelo, ofrece una alternativa más eficiente y efectiva para mitigar los dolores identificados, ya que usa un modelo de negocio convencional el cual dará una VAN de \$ 2,391,618.67 y una TIR 36.6%, adicionando la diferenciación del financiamiento a través de una plataforma de Crowdfunding, mejor a otras alternativas puesto que es una opción de inversión sencilla, intuitiva y con retornos de inversión superiores a los depósitos a plazo fijo u otros productos financieros convencionales. Por ello, el modelo es viable financieramente y no requiere una masa crítica de clientes grande, lo que hace más sencilla su implementación.

Abstract

The objective of this work is to provide a solution to the social problem identified "Existence of families in Lima of SES C- and D that require decent housing, as well as the existence of families in Lima of SES B and C that need to increase their savings and / or generate more income to achieve their goals.

A direct research process was carried out with the target audience through surveys and analysis of various real estate and financial products that could help overcome the pain identified in both SES C- and D and SES B and C (IPSOS, 2021). A niche was identified for business for the SES C- and D through a conventional model such as the development of real estate projects with the qualification of empty land, seeking to buy land at the lowest cost and invest in its qualification to sell it at a much more profitable price in the future. On the other hand, the existence of a business niche is identified benefiting SES B and C with an innovative investment tool such as Crowdfunding, for the financing of these real estate projects incorporating mechanisms for environmental care and sustainable urban growth. for the development of social housing according to their expectations that allow them a better quality of life (Márquez, 2020).

In conclusion, this model offers a more efficient and effective alternative to mitigate the pain identified, since it uses a conventional business model which will give a NPV of \$ 2,391,618.67 and an IRR of 36.6%, adding the differentiation of financing through a platform of Crowdfunding, better than other alternatives since it is a simple, intuitive investment option and with higher investment returns than fixed-term deposits or other conventional financial products. Therefore, the model is financially viable and does not require a large critical mass of clients, which makes its implementation easier.

Tabla de Contenido

Lista de Tablas	ix
Lista de Figuras.....	x
Capítulo 1. Definición del problema.....	1
1.1. Contexto del problema a resolver	1
1.2. Presentación del problema a resolver.....	3
1.3. Sustento de la complejidad y relevancia del problema a resolver	5
Capítulo 2. Análisis del mercado	7
2.1. Descripción del mercado o industria.....	7
2.2. Análisis competitivo detallado	10
Capítulo 3. Investigación del usuario	12
3.1. Perfil del usuario	12
3.2. Mapa de experiencia de usuario	14
3.3. Identificación de la necesidad	16
Capítulo 4. Diseño del producto o servicio	18
4.1. Concepción del producto o servicio	18
4.2. Desarrollo de la narrativa	20
4.3. Carácter innovador del producto o servicio	21
4.4. Propuesta de valor	22
4.5. Producto mínimo viable (PMV).....	24
Capítulo 5. Modelo de negocio	26
5.1. Lienzo del modelo de negocio	26
5.2. Viabilidad del modelo de negocio.....	29
5.3. Escalabilidad/exponencialidad del modelo de negocio.....	33
5.4. Sostenibilidad del modelo de negocio.....	35

Capítulo 6. Solución deseable, factible y viable.....	37
6.1. Validación de la deseabilidad de la solución	37
6.1.1. Hipótesis para validar la deseabilidad de la solución.....	37
6.1.2. Experimentos empleados para validar la deseabilidad de la solución.....	38
6.2. Validación de la factibilidad de la solución	40
6.2.1. Plan de mercadeo.....	40
6.2.2. Plan de operaciones	42
6.2.3. Simulaciones empleadas para validar las hipótesis	43
6.3. Validación de la viabilidad de la solución	46
6.3.1. Presupuesto de inversión	46
6.3.2. Análisis financiero.....	46
6.3.3. Simulaciones empleadas para validar la hipótesis.....	49
Capítulo 7. Solución sostenible	50
7.1. Relevancia social de la solución	50
7.2. Rentabilidad social de la solución.....	51
Capítulo 8. Decisión e implementación	55
8.1. Plan de implementación y equipo de trabajo	55
8.2. Conclusión.....	57
8.3. Recomendación	58
Referencias.....	60
Apéndices.....	65
Apéndice A: Resultado de las Encuestas con datos porcentuales.....	65
Apéndice B: Información de encuestas de investigación de expectativas Resultados de las encuestas y sus expectativas	68
Apéndice C: Lienzos de perfil del usuario y cliente objetivos	70

Apéndice D: Perfiles Buyer persona e Investor Persona.....	71
Apéndice E: Lienzos experiencia del Usuario y del Cliente.....	72
Apéndice F: Lienzos 6 x 6.....	73
Apéndice G: Storytelling y Prototipo.....	75
Apéndice H: <i>Tabla de proyectos con tareas valorizadas por etapas</i>.....	78
Apéndice I: Información de terrenos	80
Apéndice J: Información de encuestas de validación de hipótesis	81



Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Cuadro comparativo de las alternativas existentes en el mercado</i>	10
Tabla 2 <i>Detalle del capital inicial requerido para el inicio de operaciones</i>	33
Tabla 3 <i>Resultados de flujo de caja</i>	34
Tabla 4 <i>Resultados de experimento a menor escala de compra de terrenos</i>	41
Tabla 5 <i>Presupuesto de la mezcla de marketing (2023 - 2027) en soles</i>	43
Tabla 6 <i>Presupuesto de personal requerido para operar en soles</i>	44
Tabla 7 <i>Resultados de los escenarios basados en la demanda</i>	45
Tabla 8 <i>Resultados simulación Monte Carlo usando análisis de la hipótesis</i>	46
Tabla 9 <i>Estado de resultados anual (2023 - 2027), en soles</i>	47
Tabla 10 <i>Flujo de caja del periodo (2023 - 2027), en soles</i>	48
Tabla 11 <i>Balance general del periodo</i>	49
Tabla 12 <i>Resultados obtenidos Simulación Montecarlo</i>	50
Tabla 13 <i>Estimación del flujo de beneficios y costos sociales del emprendimiento, y VAN Social</i>	55
Tabla 14 <i>Plan de implementación de actividades y responsables (en semanas), elaborado por el equipo de investigación</i>	57

Lista de Figuras

Figura 1	<i>Estimación de número de hogares con déficit habitacional, según NSE</i>	4
Figura 2	<i>Dificultades encontradas en el público objetivo</i>	5
Figura 3	<i>Lienzo del modelo de negocio</i>	30
Figura 4	<i>Proyectos de inversión para ejecutar en 5 años</i>	33
Figura 5	<i>Estructura del lienzo del negocio próspero</i>	54



Capítulo 1. Definición del problema

Esta investigación surge de la iniciativa de plantear un modelo de negocio convencional relacionado al desarrollo inmobiliario de viviendas para el NSE C- y D con la diferenciación de incorporar al NSE B y C como inversionistas en estos proyectos mediante la utilización del *Crowdfunding* como una herramienta financiera que contribuyan con mejorar la capacidad de ahorro de estas personas o familias para acercarse más al logro de sus objetivos. Es por ello, que el problema social identificado está relacionado con la “Existencia de familias en Lima de NSE C- y D que requieren de vivienda digna, así como la existencia de familias de Lima de NSE B y C que requieren incrementar sus ahorros y/o generar mayores ingresos para lograr alcanzar sus metas”.

1.1. Contexto del problema a resolver

Teniendo en cuenta un modelo de negocio convencional como el desarrollo de proyectos inmobiliarios, el cual busca comprar terrenos al menor costo e invertir en su habilitación para venderlos a un precio mucho más rentable en el futuro, el crowdfunding ha generado prácticamente una revolución basada en nuevos medios distintos a los tradicionales “facilitados por la intermediación de las plataformas digitales o en línea, que han revolucionado el panorama del mercado, y que son propias de la denominada economía colaborativa” (Rodríguez, 2020, p.323). De esta manera, se identifica la existencia de un nicho de negocio beneficiando a NSE B y C con un mecanismo innovador de inversión como es el Crowdfunding. Así se produce la adaptación de este en diversos mercados con el propósito de satisfacer los intereses del público inversionista.” (Burgos et al, 2022, p.63), con la finalidad de financiar la habilitación de terrenos eriazos para el desarrollo inmobiliario de proyectos dirigidos a NSE C- y D, incorporando mecanismos para el cuidado del medio ambiente y el crecimiento urbano sostenible para el desarrollo de viviendas sociales acordes a sus expectativas que les permitan un desarrollo social. Se entiende por

desarrollo social la activación de diversos agentes económicos, sociales y políticos para poder transformar el contexto y lograr aumentar las capacidades productivas, y, por lo tanto, una correlación entre el ingreso, riqueza y calidad de vida; favoreciendo con oportunidades de desarrollo a la población” (García et al., 2020, p.47).

En ese sentido esta investigación se torna sobre todo alrededor de los NSE B y C, donde el informe “El ahorro peruano en Pandemia” (IPSOS, 2021), muestra que el 90% de sus encuestados cuentan con capacidad de ahorro a pesar de la pandemia y, que el 49% demora menos de seis meses en usar dichos ahorros. Por otro lado, el informe “NSE Perú 2021” (IPSOS, 2021) muestra que el NSE B y C cuentan con el 30.5% y el 18.3% de capacidad de ahorro, respectivamente. Asimismo, argumentan que los ahorros tienen como propósito lograr metas educativas o la adquisición de inmuebles o vehículos.

El problema identificado se considera relevante toda vez que para contribuir en la educación financiera y fomentar la cultura de ahorro en los NSE B y C. Se entiende por educación financiera “un proceso por el cual los individuos adquieren capacidades y habilidades en mercados de dinero permitiendo, entre otras cosas, mejorar la comprensión de la economía, el acceso a productos bancarios y a oportunidades de inversión” (Mungaray et al., 2021, p.56). Todo esto, con la finalidad de aumentar la rentabilidad de sus ahorros para alcanzar sus objetivos y un mejor estilo de vida, se presenta esta alternativa de Crowdfunding el cual incorpora a personas o familias de los NSE mencionados, a fin de usar esta herramienta como vehículo de inversión que les permita lograr sus objetivos a través de la participación en la compra de tickets en proyectos de desarrollo inmobiliario para familias de NSE C- y D que tengan la carencia de vivienda propia, lo cual se ha identificado como problema prioritario de resolver por parte del Ministerio de Vivienda, Construcción y saneamiento en sus últimas cifras mostradas ya que indica que el 79% de NSE C,D y E muestran déficit de vivienda. Con el empleo de crowdfunding “en el sector inmobiliario,

cualquier inversionista pequeño o mediano con una aportación mínima puede invertir colectivamente en la compra y/o administración de un inmueble” (Márquez, 2020, p.670).

Según las encuestas realizadas y el análisis de estudios de mercado consultados IPSOS (2022) y ENAHO (INEI, 2020), se ha identificado un alto porcentaje de personas y familias que requieren aumentar sus ingresos para obtener una vivienda propia y/o iniciar un proyecto nuevo. El 86.5% de los entrevistados no cuentan con una vivienda propia a pesar de, en algunos casos, tener acceso al sector financiero o una situación económica estable. El 67.2 %, sí cuentan con ingresos suficientes dentro de los NSE B y C, los cuales le permiten tener capacidad de ahorro y acceder al sistema financiero. Por otro lado, existen familias y/o personas que requieren iniciar nuevos emprendimientos o proyectos familiares para lo cual, es necesario contar con ahorros suficientes con el fin de poder solventar el inicio de estos y/o acceder a créditos que no les quite la mayor parte de su ingreso mensual, lo cual no les permitiría mantener su estilo de vida que llevan o desean, conforme se afirman en estudios de IPSOS (2022a) y ENAHO (INEI, 2020).

En ese sentido, el dolor que se busca cubrir es que familias de Lima de los NSE C- y D cuenten con oferta de vivienda digna y las familias de NSE B y C cuenten con una herramienta para incrementar sus ahorros y/o generar mayores ingresos para lograr alcanzar sus metas personales y familiares invirtiendo en estos proyectos inmobiliarios que beneficien a dichas familias.

1.2. Presentación del problema a resolver

Respecto al problema identificado, en la actualidad, existen diversos estudios que muestran la carencia de vivienda propia para los diferentes NSE. Uno de ellos, es el estudio de ENAHO (INEI, 2020), que se resume en la tabla 1 y nos muestra que NSE C y D tienen un déficit habitacional del 56% lo cual significa una población de 385,000 familias que no cuentan con vivienda propia. Asimismo, el 53% vive en hacinamiento y el 46% de ellos tiene

servicios básicos deficitarios. De igual manera se indica que “casi 1,7 millones de familias peruanas no tienen una vivienda o cuentan con una en malas condiciones, lo que se conoce como déficit cuantitativo y cualitativo” (El Comercio, 2023, párr.1).

Estas cifras nos muestran la posibilidad de desarrollar proyectos inmobiliarios convencionales incorporando personas de NSE B y C que a través del Crowdfunding podrán lograr aumentar sus ingresos o ahorros mediante este vehículo de inversión que no podrían tener normalmente y con ello, mitigar el dolor identificado en el problema.

Figura 1

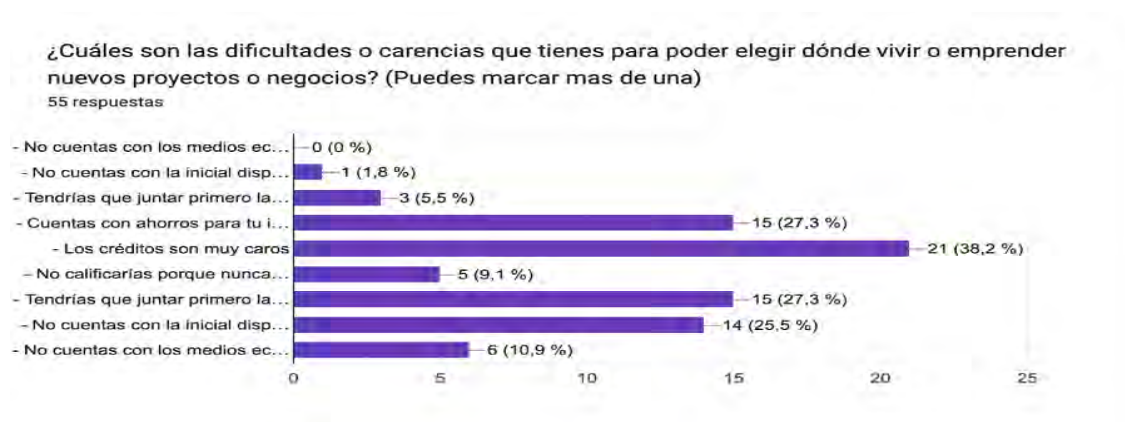
Estimación de número de hogares con déficit habitacional, según NSE

AÑO	NIVEL SOCIOECONÓMICO	DÉFICIT HABITACIONAL	% DÉFICIT HABITACIONAL	DÉFICIT CUANTITATIVO	% DÉFICIT CUANTITATIVO	DÉFICIT CUALITATIVO	% DÉFICIT CUALITATIVO	MATERIALIDAD IRRECUPERABLE	% MATERIALIDAD IRRECUPERABLE	HACINAMIENTO	% HACINAMIENTO	SERVICIOS BÁSICOS DEFICITARIOS	% SERVICIOS BÁSICOS DEFICITARIOS
2020	Estrato A más alto	95.70	8%	62.60	14%	33.20	4%	4.30	2%	24.90	7%	4.00	2%
	Estrato B	119.40	9%	61.60	14%	57.90	7%	15.70	6%	32.20	9%	11.00	5%
	Estrato C	352.10	28%	152.80	35%	199.30	24%	47.50	20%	92.50	27%	59.20	25%
	Estrato D	331.10	26%	99.30	23%	231.70	28%	79.60	33%	102.40	30%	49.70	21%
	Estrato E más bajo	361.10	29%	62.70	14%	298.40	36%	95.20	39%	94.40	27%	108.80	47%
TOTAL		1,259.40	100%	439.00	100%	820.50	100%	242.30	100%	346.40	100%	232.70	100%

FUENTE: ENAHO

Nota. Información tomada de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO).

En ese sentido, se muestra en la Figura 2, las dificultades encontradas en el público objetivo, las cuales se sustentan en lo mencionado.

Figura 2*Dificultades encontradas en el público objetivo***1.3. Sustento de la complejidad y relevancia del problema a resolver**

El gran problema de la carencia de vivienda propia y/o de capitales para iniciar emprendimientos nuevos, se da en todos los NSE y es por esa razón que, en el mes de febrero del año 2021, el Congreso de la República realizó una modificación constitucional en la que incorpora el acceso a vivienda digna. Así, según el Proyecto de Ley N° 5839 2020-CR (2020), en el artículo 2 se incorpora el numeral 25, el cual expresa que toda persona tiene derecho “A tener acceso a una vivienda digna y adecuada, la cual debe contar con acceso a los servicios públicos básicos” (p. 1), lo cual permite demostrar que es un tema de gran relevancia para el país, sobre todo porque brindarles este derecho a las personas permitirá contribuir en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible número 11. Ciudades y Comunidades sostenibles, que en su objetivo 11.1 señala: De aquí a 2030, asegurar el acceso de todas las personas a viviendas y servicios básicos adecuados, seguros y asequibles y mejorar los barrios marginales, 11.3 De aquí a 2030, aumentar la urbanización inclusiva y sostenible y la capacidad para la planificación y la gestión participativas, integradas y sostenibles de los asentamientos humanos en todos los países (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 2020).

Por otro lado, es imprescindible mencionar que, en el Perú, según las cifras mostradas en la Tabla 1, de ENAHO (INEI, 2020), todos los NSE presentan el dolor de la carencia de vivienda propia digna. En el caso de los NSE C- y D, la oferta de vivienda aún es insuficiente, conforme lo asevera el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP, 2023), al esgrimir que “esto se debería al encarecimiento de terrenos de la zona periférica, debido a la posesión de traficantes informales y a la sobreasignación de recursos públicos orientados a la remediación de los problemas de la vivienda informal” (párr.3).

En el caso de los NSE B y C se deben a la falta de liquidez por parte de estas familias, ya que sus ingresos y ahorros no les generan rentabilidad, lo que hace que pierdan oportunidades como las ofertas que se les presentan en diversas situaciones.. De acuerdo con León (2022), en cuanto a la población peruana “la mitad representativa entre el mayor y menor sueldo, supera al promedio familiar mensual en los sectores D/E (párr.5). Además, las cuotas de los préstamos no incentivan la inversión, por parte de las familias, en activos de este tipo orientando a que estas sigan compartiendo casas familiares y en otros mediante alquiler, cuestión que recorta aún más los recursos de la familia promedio puesto que “En Perú, el gasto en alquiler respecto al salario mínimo tiene un nivel similar” (Properati, 2022, párr.5).

Por ello, la posibilidad de que el NSE B y C pueda rentabilizar sus ahorros y obtener mayor libertad financiera, les es atractivo, teniendo en cuenta que al mismo tiempo podrían contribuir en el desarrollo urbano beneficiando a familias de menores recursos.

Capítulo 2. Análisis del mercado

Para desarrollar una mejor concepción del tema, es necesario entender el mercado en el que se desarrolla esta tesis. Teniendo en cuenta que el problema que se busca enfrentar es la “Existencia de familias en Lima de NSE C- y D que requieren de vivienda digna, así como la existencia de familias de Lima de NSE B y C que requieren incrementar sus ahorros y/o generar mayores ingresos para lograr alcanzar sus metas”, analizaremos el mercado inmobiliario para el desarrollo de proyectos y mecanismos financieros para obtener mayor rentabilidad por sus ahorros.

2.1. Descripción del mercado o industria

Se entiende como mercado inmobiliario el marco en el cual se desarrollan todas aquellas transacciones económicas, cuyo objeto inmediato es la propiedad o el disfrute de un bien inmueble en acuerdo con lo afirmado por Galilea (2022) “El mercado inmobiliario es el conjunto de las acciones de oferta y demanda de bienes inmuebles. La naturaleza de estos bienes puede ser muy distinta, diferenciándose entre bienes de naturaleza residencial, comercial, industrial, urbano, etc.” (párr.2). De esto, se deduce que la compraventa y el arrendamiento, son las principales operaciones de este mercado, aunque no son las únicas. . pues este mercado también aborda la “Promoción y desarrollo de proyectos inmobiliarios, Administración de propiedades, Valuación de propiedades y Asesoramiento inmobiliario” (Euroinnova, 2023, párr. 19). Estas se ven manejadas por la oferta y la demanda de inmuebles, dentro de los cuales, principalmente, se encuentran los terrenos, los que son objeto del desarrollo de carácter inmobiliario, y cuyo precio determina en gran medida el valor de las construcciones o nuevos inmuebles sobre los mismos, tanto de tipo urbano como rural. Esta situación, “en conjunto con la dinámica de financiación de la demanda, explica la alta inversión en activos inmobiliarios y el incremento del precio del suelo en aquellos países que han atravesado "booms" inmobiliarios” (Gasic, 2020, p.73).

Es muy importante que la persona que invierte en el mercado inmobiliario debe plantearse su rentabilidad mediante rentas como, por ejemplo, la evolución de los precios de alquiler y venta, lo que indica que las inversiones siempre deben ser a largo plazo y pueden figurar entre las más atractivas, de acuerdo con Alejandro (2021) “el horizonte de las inversiones inmobiliarias “se presenta con tendencia a mejorar, porque las tasas de interés históricamente bajas, la intervención del gobierno y la diversificación de los perfiles de los prestamistas, continúan respaldando los mercados de deuda inmobiliaria a nivel mundial” (párr. 44). Salvo en momentos excepcionales, el mercado inmobiliario se caracteriza por la dificultad en la realización de activos, es decir, la baja capacidad de generar liquidez a corto plazo. Esto se debe a dos factores:

- El elevado importe de dichas operaciones, incluso las más pequeñas, si se comparan con otros mercados.
- Los trámites legales que se deben seguir para las mismas.

Cuando hablamos del mercado inmobiliario, no sólo nos referimos a todo ese conjunto de empresas, entidades o personas naturales que están directamente involucradas en la transacción de algún bien inmueble, como son los agentes inmobiliarios, los asesores legales o las mismas financieras; sino también hablamos de todo un mundo de servicios, que están fuertemente relacionados con los mismos inmuebles, el cual “permite satisfacer las demandas de los clientes, cumplir con los objetivos de calidad, rendimiento y seguridad de éxito. Por lo que la innovación es un elemento que permite obtener beneficios extraordinarios en un mercado competitivo” (Sánchez & Arroyo, 2022, p.72).

Por ejemplo, tenemos a la industria de la construcción, con ingenieros y arquitectos tras ella, o como también los servicios de decoración, jardinería, electricidad, gasfitería, servicios de mudanza, etc. Es muy común que antes de vender o arrendar un inmueble, se

requiera de estos servicios, ya sea para reparar su estado funcional o estructural, así como también, para mejorar su presentación o estética.

De acuerdo con información de la página web del Ministerio de Vivienda, a la fecha existiría una demanda potencial de 1,800,000 viviendas (faltantes y precarias). Se tiene una demanda anual de 450 mil viviendas, concentrándose la mayor parte de la demanda en Lima y Callao. Sin embargo, la oferta existente asciende a solo 90,500 unidades de vivienda (Ministerio de Vivienda, 2023).

En la actualidad hay más de 27,000 viviendas nuevas en oferta en Lima Metropolitana y el Callao, de acuerdo con la Asociación de Empresas Inmobiliarias del Perú (ASEI, 2022, citado por Diario El Peruano, 2022). El precio promedio por metro cuadrado en Lima Metropolitana y el Callao ha pasado de 6,008 soles en marzo del 2021 a 6,772 soles en la actualidad. “Ese incremento obedece a un tema estructural porque hay una gran demanda por atender, con alrededor de un millón de familias que buscan vivienda en Lima Metropolitana y el Callao” (El Peruano, 2022, párr. 4). Con ello, explicó que el precio promedio por metro cuadrado de venta de vivienda en ambas provincias reportó un incremento de 12.7% en los últimos 12 meses. Este incremento obedece a un tema estructural porque se tiene una gran demanda por atender, con alrededor de un millón de familias que buscan vivienda en Lima Metropolitana y el Callao.

Por otro lado, analizando el mercado de productos financieros al cual también se dirige esta tesis, se encuentran los Bancos, Cajas de ahorro, Cooperativas financieras, entre otros, que ofrecen, según la Superintendencia de Banca y Seguros - SBS en Perú; productos financieros pasivos y activos los cuales pueden generar una rentabilidad mínima acordada en un plazo determinado, según sea el caso. Esto se demuestra, según la data pública de la Superintendencia de banca y Seguros (SBS, 2022), los productos financieros como depósitos a plazo fijo u ahorros como CTS, brindan rendimiento promedio entre 3% y 7 % anual; sin

embargo, el usuario de estos sistemas de ahorro no controla el destino hacia el cual estas entidades dirigen sus ahorros para rentabilizarlos y no conocen el respaldo en activos que estas utilizan.

2.2. Análisis competitivo detallado

Existen empresas inmobiliarias que se centran en ofrecer servicios como la planificación y construcción de edificios residenciales, así como la habilitación urbana. Las siguientes empresas como; Menorca, Los Portales, Centenario y El Pino están enfocados en la urbanización y en promocionar viviendas que cuenten con todos los servicios de calidad. Estos serían los competidores directos del negocio que se plantea en esta tesis, con la diferenciación de que los proyectores estarían financiados por el Crowdfunding.

Asimismo, respecto a las opciones que el público objetivo tiene para generar rendimiento a sus ahorros, se debe considerar la estructura competitiva del mercado de productos financieros que brindan las entidades financieras en el Perú, como son los fondos mutuos, fondos a plazo fijo, depósitos de CTS y cuentas de ahorros convencionales, así como los bonos que brinda el mismo gobierno. Teniendo en cuenta estos productos y la base referencial de un bono soberano que es el producto financiero de renta variable más seguro que hay, se presenta la tabla siguiente con los valores promedio de rentabilidad que ofrecen. (ver Tabla 1).

Tabla 1

Cuadro comparativo de las alternativas existentes en el mercado

Alternativas / Producto	Productos de renta variable Fondos Mutuos	Fondo Plazo Fijo	Depositos CTS	Cuentas de ahorros
Bancos	8.50%	6.50%	3.52%	0.11%
Cajas Municipales		7.14%	6.77%	0.52%
Gobierno	5.91%			

Por otro lado, dando énfasis en la rentabilidad de los diferentes productos financieros mencionados anteriormente, las tasas de rentabilidad ofrecidas por fondo a plazo fijo, tenemos según último informe brindado por la SBS a finales del 2022, indica que la Caja Rural Los Andes paga la mejor TREA (7.8%) por depósitos a plazo de S/ 2,500 a plazo de 365 días.

Las siguientes ofertas más atractivas son de Banco Ripley (7.5%), Banco Falabella (7.5%), Financiera Qapaq (7%), CRACP Prymera (6.8%), CMCP Lima (6%) y Scotiabank (5.5%). En tanto, los que registran menores tasas son: Banco Pichincha (1.75), BanBif (1.4%), Mibanco (1.15%), Interbank (0.5%) y BCP (0.2%)

Todas estas tasas descritas son reguladas por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), están resguardadas por el Fondo de Seguro de Depósitos (FSD) Con este seguro, no hay riesgo de perder el dinero. Asimismo, es importante señalar que el fondo aplica para las cuentas que tengan los clientes en los bancos, financieras, cajas municipales y rurales que operan en el país. La medida no es válida para las cooperativas. aun así, estos mecanismos contribuyen a promoción de “la inclusión financiera en aquellas zonas que requieren financiamiento, pero en los que no sería provisto si es que las entidades que operan en ellas no pudiesen captar depósitos con facilidad, debido al mayor riesgo de sus operaciones crediticias” (Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, 2023, párr. 1).

Capítulo 3. Investigación del usuario

En el presente capítulo, se analiza los diversos estudios de las empresas de investigación sobre los perfiles de los NSE del Perú, en especial, de Lima Metropolitana, así como los resultados de las encuestas elaboradas por el equipo de investigación, con el propósito de segmentar de forma adecuada el mercado, establecer el perfil del usuario de la plataforma y el del cliente de los proyectos inmobiliarios, así como identificar los dolores que enfrentan en el proceso de la búsqueda de rentabilizar sus ahorros o para lograr su sueño de adquirir una vivienda o iniciar un proyecto nuevo. Para ello, el objetivo es desarrollar un producto que permita aliviar el dolor mencionado.

3.1. Perfil del usuario

En este punto, se ha determinado la necesidad de obtener información directa de posibles usuarios de la plataforma y clientes de los proyectos inmobiliarios, los cuales van a permitir definir las características más relevantes de los perfiles objetivos. Con ese propósito, se han realizado encuestas a una muestra de 60 personas del NSE B y C, así como a 40 personas del NSE C- y D. Se han revisado diversos estudios de perfiles de NSE elaborados por empresas de investigación, con la finalidad de establecer una segmentación adecuada del mercado y se ha desarrollado el “Lienzo Meta Usuario del Cliente objetivo” y, por otro lado, se ha aplicado la técnica de “Lienzo de Dos Dimensiones para el perfil del usuario del Crowdfunding” para el cliente objetivo, donde se ha desarrollado un análisis abductivo, creativo y visual. Ambos lienzos fueron diseñados por el equipo de investigación (Ver Apéndice C).

Teniendo como referencia los estudios realizados a los NSE B, C y D del Perú por diferentes empresas de investigación, se ha podido obtener la siguiente información:

1. Ipsos, constata que la población que pertenece a los niveles B, C y D es del orden del 64%. De forma complementaria, los estudios nos muestran que el número de personas por hogar en los NSE es de cinco, cuatro y tres personas en promedio y que

cuentan con estudios universitarios completos en el caso del B y secundaria completa para el C y D, respectivamente.

2. El estudio de Perfiles Socioeconómicos de Lima Metropolitana elaborado por Ipsos, muestra que hay alrededor de 3.2 millones de hogares; de los cuales, 19.3%; 44.8% y 26.6 % pertenecen a los NSE B, C y D. Los grupos mencionados representan más del 90% de los hogares de Lima.
3. Respecto a la capacidad de gasto y ahorro de los NSE B, C y D, según el estudio de Perfiles Socioeconómicos del Perú, de Ipsos, muestra que los niveles de gastos son de 69.5%, 81.7% y el 85.5% con relación a sus ingresos, respectivamente.
4. Datum, en julio del 2022, el 22% resalta que pueden asumir sus gastos con sus propios ingresos por lo que no necesitan endeudarse (RPP, 2022).
5. Según, ENAHO (INEI, 2020), los NSE B, C y D presentan 63% de déficit habitacional.
6. Los lienzos dos dimensiones y del usuario aplicados a la información obtenida mediante las encuestas, identifican que, para lograr las metas familiares de tener activos como vivienda propia, vehículos o iniciar nuevos proyectos, los distintos NSE requieren mayores recursos para financiar la obtención de dichas metas, como lo menciona más del 40%.

Teniendo en cuenta los estudios de los NSE y los resultados de la encuesta se puede determinar el perfil del usuario inversor en la plataforma de Crowdfunding y el perfil del cliente de los proyectos inmobiliarios de la empresa:

- Perfil del Usuario inversor en la plataforma de Crowdfunding: Personas entre 25 y 45 años, que puedan generar ingresos entre los 4001 a 12000 soles, cuyos grupos familiares nucleares, padres e hijos, tienen hasta cinco miembros en sus hogares. Además, cuentan con estudios técnicos completos y estudios

universitarios que les permite tener la posibilidad de crecer profesionalmente de forma sostenida lo que les facilita generar mayores ingresos en el tiempo, y en consecuencia asumir mayores responsabilidades y/o asumir mayor riesgo de inversión para el aumento de su capital y ahorro, con anhelos de contar con una vivienda de su agrado acorde al estilo de vida que desean, así como iniciar un proyecto u emprendimiento nuevo.

- Perfil del cliente de los proyectos inmobiliarios de la empresa:

Personas entre 25 y 50 años, que no tengan vivienda propia, que puedan generar ingresos entre los 2000 y los 3700 soles, cuyos grupos familiares nucleares, padres e hijos, tienen hasta cuatro miembros en sus hogares.

Además, cuentan con estudios secundarios como mínimo y anhelos de contar con una vivienda que tenga todos los servicios, ubicadas en zonas urbanas que les permita su desarrollo económico, social, educativo y profesional.

Por otro lado, en este punto se ha visto la necesidad de definir el “*Buyer persona*” (cliente de los proyectos inmobiliarios) y el “*Investor persona*” (usuario inversor de la plataforma Crowdfunding), perfil ficticio que contribuirá en la definición de estrategias de marketing que se utilizarán más adelante para atraer el público que se desea al negocio. (Ver apéndice D)

3.2. Mapa de experiencia de usuario

Realizadas las encuestas con el objetivo de conocer más de cerca al usuario y/o cliente, se pudo determinar el perfil y a la vez, descubrir su experiencia respecto al problema identificado. Esta información a su vez se vio contrastada con entrevistas directas a algunas personas de la misma muestra, para determinar con la aplicación de la herramienta “Lienzo Mapa de experiencia del usuario”, a través de un storyboard, los momentos positivos y

negativos experimentados y lo que sintió también con la explicación de la propuesta de solución. (Ver Apéndice E)

En ese sentido, se puede observar que el resultado de la aplicación de esta herramienta muestra que los usuarios se sienten frustrados ya que, si bien tienen capacidad de ahorro, no cuentan con la posibilidad de lograr sus metas como adquirir activos como vivienda, vehículos o emprender cualquier otro proyecto personal o familiar a través de un préstamo o crédito bancario, los préstamos requieren un mínimo de cuota inicial, las condiciones de ello los llevan a pagar cuotas muy altas con tasas de interés que los desborda respecto a sus ingresos y no les permite cubrir las ni con el ingreso promedio familiar. Por otro lado, para contrarrestar ello, tendrían que acceder a créditos con una cuota inicial alta, aproximadamente del 25% a 40% del valor del bien, para que las tasas de interés y las cuotas no mermen su estilo de vida. Esto los lleva a determinar, que conseguir el objetivo les tomará mucho más tiempo por la necesidad de juntar dicha inicial, como lo manifiesta el 31.6% de las personas encuestadas. Por esa razón, tienen que dejar de lado, muchas veces, otros proyectos y disfrutes como viajes, estudios, entre otros.

La propuesta de rentabilizar los ahorros que se les plantea, con la oportunidad de disminuir el tiempo que una opción tradicional les ofrece, y generando una mayor rentabilidad para alcanzar a incrementar sus ahorros de manera más rápida con la finalidad de lograr alcanzar sus metas les genera entusiasmo y esperanza, toda vez que conocen el destino de la inversión de sus ahorros y estos están respaldados en los activos que la empresa les ofrece en los proyectos de inversión.

Por otro lado, en el lienzo mapa de experiencia del usuario aplicado a los clientes finales de los proyectos de desarrollo inmobiliario que se propone, se identifica también su frustración y dolor respecto a la imposibilidad de acceder a vivienda digna y que cumplan con todas sus expectativas y necesidades, toda vez que no encuentran la oferta de vivienda

necesaria por parte del sector público ni el privado. Esto se sustenta con el Informe Propuestas para reducir el déficit de vivienda de Apoyo Consultoría (2023) realizado de la mano con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, donde manifiestan que existen cerca de 520,000 hogares de Meta de déficit Habitacional al 2026 por cubrir.

3.3. Identificación de la necesidad

Según el estudio de mercado realizado mediante encuestas en diversos distritos de la ciudad de Lima, se ha identificado la necesidad de las familias en Lima de NSE C- y D que requieren de vivienda digna, así como la existencia de familias de Lima de NSE B y C que requieren incrementar sus ahorros y/o generar mayores ingresos para lograr alcanzar sus metas”. Esto se evidencia en las encuestas realizadas, donde se mencionan diversas causas que se relacionan con las necesidades de ambos grupos de NSE identificados en el presente estudio, siendo los factores principales de esta necesidad los siguientes:

1. Contar con un departamento o casa propia, que les permita a las familias de los NSE B y C, tener acceso a un espacio adecuado que les brinde cobijo, seguridad y tranquilidad, según el estilo de vida que buscan mantener. Cabe mencionar que la encuesta realizada muestra que el 51.9% vive en un espacio alquilado.
2. Contar con un departamento o casa con el espacio suficiente para sus familias y en la ubicación deseada, que les permita vivir con comodidad y que les brinde la posibilidad de contar una ubicación idónea que les facilite el acceso a sus centros de labores y educativos de sus hijos. Además, teniendo en cuenta los resultados de la encuesta realizada el 26.3% tiene espacio limitado donde vive y el 21.1% no vive en la zona que desearía.
3. Contar con una inicial y/o capital suficiente para acceder al crédito de la vivienda deseada o iniciar un nuevo proyecto, porque en el mercado financiero actual tener el monto suficiente para el crédito, condiciona la posibilidad de las familias de los NSE

B y C, de acceder a un crédito con condiciones razonables que no modifique de forma negativa su estilo de vida, lo mismo que para un negocio o proyecto familiar nuevo.

Esto se evidencia con los resultados de la encuesta, donde el 26.4% de las personas encuestadas menciona que no cuenta con el monto suficiente para acceder a un crédito de cuotas y tasas razonables.

4. Contar con una herramienta financiera no convencional colectiva que permita acceder más rápido al bien o emprender un nuevo proyecto; por esa razón, el 38.3% de los entrevistados manifiestan interés en sistemas de ahorro colectivos.
5. Contar con una herramienta financiera no convencional que permita generar mayores ingresos por la inversión de sus ahorros; por esa razón, el 45.8% de los entrevistados manifiestan interés en sistemas innovadores que cumplan ese propósito.
6. Contar con una herramienta financiera que permita acelerar el crecimiento de sus ahorros en períodos más cortos para el logro de sus objetivos. Esto se ve reflejado en los resultados de la encuesta, donde el 26.3% de las personas menciona que cuenta con ahorros, pero son insuficientes para obtener un financiamiento con tasas y cuotas razonables.



Capítulo 4. Diseño del producto o servicio

En este capítulo, se busca definir el producto con el cual se propone brindar una solución al problema que se ha encontrado en la investigación que es “Existencia de familias en Lima de NSE C- y D que requieren de vivienda digna, así como la existencia de familias de Lima de NSE B y C que requieren incrementar sus ahorros y/o generar mayores ingresos para lograr alcanzar sus metas”.

4.1. Concepción del producto o servicio

Teniendo en cuenta que el modelo de negocio está dirigido al desarrollo de proyectos inmobiliarios para familias de NSE C- y D, se debe precisar que el diseño del producto está enfocado en las personas que invertirán en la plataforma de Crowdfunding, cuyo aporte permitirá llevar a cabo cada uno de los proyectos que se planteen. Para diseñar la propuesta de solución al problema identificado, se llevó a cabo un proceso interactivo de formulación de ideas y preguntas en base a un objetivo y a la necesidad previamente establecida, las cuales permitieron visualizar soluciones para ayudar a estas familias en el logro de sus objetivos.

De acuerdo con el esquema del Lienzo 6 x 6 (Apéndice F), se identificaron las ideas más relevantes, las cuales orientan la definición de la solución que se propone al problema identificado. Estas ideas son las siguientes:

Respecto a la necesidad de cubrir la carencia de vivienda digna para los NSE C- y D:

1. Fomentar que el sector inmobiliario y financiero desarrollen proyectos de vivienda en zonas urbanizadas que consideren una cuota de vivienda a valor social para incluir a familias de NSE C- y D.
2. Fomentar que mediante convenios y/o alianzas entre el sector público y privado se comparta de forma permanente información de terrenos e inmuebles disponibles para proyectos de vivienda, incentivando la inclusión

de la cuota de vivienda social. Asimismo, brindar asesoría constante en temas de adquisición de inmuebles

3. Localizando zonas estratégicas para el desarrollo de proyectos de vivienda que cuenten con estos servicios, donde las personas involucradas a obtener este servicio puedan tener una mayor accesibilidad de ser acreedor de una vivienda.
4. Localizando oportunidades de trabajo dentro de las zonas de proyectos de vivienda, trabajando de forma coordinada con las empresas de la misma zona para que comuniquen de forma permanente sus necesidades de mano de obra que puedan calzar con los perfiles de los postulantes a vivienda, etc.
5. Generando una cultura para demostrar la capacidad de ahorro de las familias de NSE C- y D y acreditar sus ingresos para calificar a los fondos y bonos de vivienda del estado, con la finalidad de que puedan acceder a un crédito inmobiliario con alguna entidad bancaria y/o financiera por la diferencia.
6. Fomentar que las familias de NSE C- y D puedan acreditar sus ingresos (formales o informales) a fin de lograr acceder a créditos y/o financiamientos para la adquisición de vivienda digna en proyectos que consideren vivienda de valor social en zonas urbanas

Respecto a la necesidad de cubrir la carencia de mayores ingresos para familias de NSE B y C con la finalidad de lograr sus objetivos personales o nuevos proyectos:

1. Brindando información respecto a mecanismos de ahorro innovadores que le permitan generar una mayor rentabilidad con sus ingresos.
2. Brindar información respecto a la mejor ubicación geográfica para identificar los proyectos inmobiliarios disponibles.

3. Hacer que sus ahorros crezcan más rápido en función a modelos no convencionales de inversión.
4. Brindarle opciones de herramientas financieras no convencionales que le generen mayores ingresos por la inversión de sus ahorros para contar con los recursos suficientes en menor plazo.
5. Promover que invierta sus ingresos y/o ahorros en plataformas de inversión participativa con respaldo en activos.
6. Identificar una herramienta de inversión que le genere una rentabilidad importante a sus ahorros, en el menor plazo posible, como por ejemplo en la adquisición de activos para la venta.

Es así como, a partir de estas ideas, en el siguiente gráfico se define un esquema que sintetiza nuevas preguntas, críticas constructivas, nuevas ideas y cosas interesantes sobre las necesidades que se buscan cubrir (Ver Apéndice F)

De este modo, el producto que se plantea como solución al problema identificado es: Un producto financiero para las personas de los NSE B y C ligado al *crowdfunding* en el que las personas podrán invertir sus ahorros en proyectos inmobiliarios que desarrollará esta misma empresa para generar oferta de vivienda a familias de NSE C- y D con el propósito de disminuir la brecha de vivienda digna en este sector de clientes y contribuir en una mayor rentabilidad de ahorros para el logro de los objetivos de los inversores en el *crowdfunding*.

4.2. Desarrollo de la narrativa

Para desarrollar los lienzos que sustentan la narrativa se empleó un procedimiento caracterizado por un grupo de enfoques del mercado meta, centrado en la vida de los usuarios contada a través de las encuestas que se realizaron a las familias NSE B, C, C- y D.

Como base de referencia de la narrativa tenemos a Juan, una persona en base 30 que se pregunta constantemente cuándo será su oportunidad de tener algo propio, ya sea un activo

o un negocio que le permita tener mayor independencia financiera. Esto sin más no deja de dar vueltas en su cabeza, ya que viene varios años pagando alquiler y no logra tener los ahorros suficientes para pagar la inicial de un activo o emprender algún proyecto personal que le genere ingresos en mediano y largo plazo.

A lo largo de su vida, hubo varios altibajos financieros por centrar sus flujos de efectivo en pasivos sin retorno; aun así, con un buen historial crediticio, las entidades financieras aún no logran ofrecer un financiamiento adecuado para la inicial de su vivienda propia y/o emprender un nuevo proyecto, lo cual lo mantiene frustrado.

Teniendo en cuenta que para lograr estos objetivos requiere incrementar sus ahorros, se presenta una opción financiera que genere una adecuada rentabilidad con respaldo en activos inmobiliarios en los que el usuario tendrá conocimiento del destino de sus ahorros y dónde se encuentran generando rentabilidad periódicamente, lo cual le permitirá acercarse a sus objetivos personales ya sean de vivienda u otro de manera más rápida y eficiente. Todo ello, gracias a que esta empresa desarrolla proyectos inmobiliarios para NSE C- y D y busca contar con el apoyo de inversores a través de su participación en el Crowdfunding.

4.3. Carácter innovador del producto o servicio

Para los lienzos que sustentan la narrativa se empleó un procedimiento caracterizado por un grupo de enfoques del mercado meta, centrado en la vida de los usuarios contada a través de las encuestas que se realizaron a las familias de NSE B y C.

El carácter innovador en este proyecto se da porque, teniendo un modelo de negocio de desarrollo inmobiliario convencional para beneficiar a familias de NSE C- y D, a través de vivienda social, se incorpora a personas de NSE B y C que pueden adquirir tickets de participación en los proyectos como inversores. Es así que, estas personas tienen la oportunidad de incrementar sus ingresos y/o ahorros utilizando esta plataforma de crowdfunding que invita al inversionista a participar de un proyecto inmobiliario teniendo

como respaldo, el activo. Además, el inversionista tiene la capacidad de elegir el proyecto de la cartera que se le propone en esta plataforma, a partir de la información que se brindará de las ventajas y desventajas que tiene cada proyecto, el estado de estos, el plazo de ejecución, tasa de retorno y el número de cupos para los inversionistas, el cual está dado por el número máximo de tickets que pueden adquirir.

Otro factor, por el cual es innovador el proyecto, se debe a la oportunidad que se le da a las personas y familias de los NSE B y C de invertir en activos inmobiliarios a través de tickets de ingreso accesible, teniendo en cuenta que la inversión en este tipo de activos es alta y la capacidad que se requiere para financiar el ingresar a este mercado es alta y restrictiva. Es por ello, que las plataformas de crowdfunding ayudan a la democratización en este tipo de inversiones.

Por último, financiar vivienda para sectores desfavorecidos generando rentabilidad para accionistas e inversores, promueve una práctica positiva y sostenible en el tiempo, que permitirá en el caso de vivienda social, acelerar el desarrollo de este tipo de proyectos para personas y familias que los necesitan contribuyendo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible número 11 Ciudades y Comunidades Sostenibles. De este modo, se fomenta una práctica positiva porque se le da la oportunidad a personas y familias de ganar dinero al mismo tiempo que ayudan a personas con menores recursos.

4.4. Propuesta de valor

El modelo de negocio que se plantea es único porque presenta claras diferencias con los modelos actuales que existen en el mercado y posee características únicas que se detallan a continuación:

Es un modelo de negocio de desarrollo inmobiliario convencional para beneficiar a familias de NSE C- y D, a través de vivienda social, al cual se incorpora a personas de NSE B y C que pueden adquirir tickets de participación en los proyectos como inversores. Es así que,

se presenta como este proyecto como un producto financiero a través de una plataforma crowdfunding que se enfoca en las personas y familias de los NSE B y C que les permitirá obtener mayores retornos de su inversión que los depósitos a plazo fijo u otros productos financieros, al invertir en proyectos de vivienda social para personas y familias de los NSE C- y D. Asimismo, brinda seguridad ya que la inversión de sus ahorros está respaldada por activos inmobiliarios y a diferencia del producto bancario mencionado, las personas tienen el control respecto al destino de los ahorros para invertir. Por otro lado, si se compara con productos financieros de renta variable, lo ofrecido puede llegar a ser igualmente atractivo por la rentabilidad que se podría dar a los clientes, pero éste, tiene menos riesgo por el respaldo en los activos inmobiliarios en los que invierte el *crowdfunding* de la empresa y los inversores conocen el destino de su inversión de forma tangible.

Además, este producto es una plataforma crowdfunding que se enfoca en personas y familias de los NSE B y C, mientras que los productos similares en el mercado tienen otro público objetivo y su propósito no es acelerar el crecimiento de los ahorros de sus clientes para que inviertan en la inicial de un activo inmobiliario o algún proyecto familiar. El principal propósito de las entidades financieras es que los clientes paguen tasas de interés altas y tenerlos la mayor cantidad de tiempo como clientes pagando cuotas, conforme lo afirmado por estas entidades pueden concebirse como “organizaciones intermediarias y reguladas por el sistema financiero de un país, cuya labor es mediar las transferencias de recursos financieros entre los diferentes actores del sistema” (Oviedo & Llorca, 2021, p. 862).

Por otro lado, la naturaleza de un producto de un fondo participativo de financiamiento fomenta el mayor uso de la tecnología, porque las transacciones se llevan a cabo en plataformas web y dispositivos celulares. Teniendo en cuenta ello, se puede mencionar que el producto que se ofrece es adecuado para el NSE B y C, por la capacidad de acceso y conocimiento de estos sectores respecto a la tecnología. De este modo, se les brinda

un mecanismo de control de su dinero. Asimismo, esta forma de inversión contribuye en educar a los usuarios en temas financieros y el orden de sus cuentas, ya que con la rentabilidad que reciban de sus ahorros podrán cubrir deudas, proyectos nuevos e inclusive aspirar a la libertad financiera.

El producto que se propone no solo tiene como objetivo el desarrollo económico de la organización que lo ofrecerá y la rentabilidad de los inversores, sino que también brinda un beneficio colateral a las familias de NSE C - y D de las zonas donde se realice la inversión inmobiliaria, toda vez que se generará un impacto en la sociedad aportando directamente en el desarrollo urbano, inicialmente de Lima región, fomentando la sostenibilidad de la ciudad, brindando mejores oportunidades económicas y servicios a estas familias en el sector de la vivienda social, con los servicios mínimos e indispensables que se requieren para vivir bien en el espacio que ellos deseen, gestionados con criterios de cuidados del medio ambiente. En ese sentido, se considera que este producto contribuiría con ODS 11 Ciudades y Comunidades Sostenibles, aportando en las metas 11.1; 11.3; 11a.

4.5. Producto mínimo viable (PMV)

El producto desarrollado es una plataforma Crowdfunding a la cual los potenciales clientes podrán acceder a través de la Web o descargando el APP de la empresa. Al ingresar a la plataforma, obtendrá información del funcionamiento y los requisitos de ingreso para convertirse en usuarios o inversores de ésta. Además, podrán visualizar los proyectos que se vienen desarrollando, su estado y el número de tickets que pueden adquirir en función de la cantidad de dinero que esté dispuesto a invertir de sus ahorros. (Ver apéndice G).

El producto financiero busca ser una alternativa eficiente y efectiva de rentabilizar los ahorros de las personas y/o familias de los NSE B y C, que cuentan con capacidad de ahorro, pero no tienen en el mercado opciones de inversión sencillas, de fácil acceso y rendimiento superior al mercado.

Teniendo en cuenta esta visión, los objetivos de esta plataforma de *Crowdfunding*, como producto financiero propuesto son los siguientes:

1. Brindar una herramienta que genere el incremento de los ahorros de los usuarios que les permita llegar más rápido a su objetivo de contar con una cuota inicial adecuada para adquirir una vivienda o emprender un proyecto familiar, ya que las necesidades muestran que la principal barrera de entrada se centra en la falta de ahorros suficientes.
2. Contribuir en la educación financiera para que los usuarios encuentren la forma de cubrir sus necesidades económicas con la rentabilidad de sus ahorros, mejorando así su capacidad de endeudamiento, superando barreras de acceso a financiamientos posteriores.
3. Fomentar el mecenazgo de quienes invierten sus ahorros en proyectos inmobiliarios para personas de menores recursos, contribuyendo en el desarrollo de ciudades sostenibles reduciendo el impacto ambiental, sin dejar de ganar dinero en el proceso. Lo que genera que el cliente de los productos de desarrollo inmobiliario de vivienda social cuente con alternativas en la búsqueda de vivienda digna para el desarrollo familiar.
4. Contribuir en generar capacidad de ahorro a las familias de NSE B y C que no cuenten con ello.
5. Los usuarios del producto son personas de 25 a 45 años pertenecientes a los NSE B y C, con ingresos medios, con estudios técnicos y universitarios, con objetivos personales de contar con bienes propios y tener mayor independencia financiera. Además, de tener la costumbre de realizar transacciones a través de plataformas financieras.

Capítulo 5. Modelo de negocio

En este capítulo, se busca mostrar de una forma dinámica y visual la idea de negocio que se plantea para los “buyer personas” de NSE C- y D mediante el desarrollo de proyectos inmobiliarios con el financiamiento de los “investors persona” del NSE B y C en la búsqueda de lograr el objetivo de que los primeros logren tener oferta de vivienda digna y los segundos tener los recursos suficientes para incrementar sus ahorros y/o generar mayores ingresos para lograr alcanzar sus metas de vivienda propia o emprender proyectos nuevos” invirtiendo en una plataforma de Crowdfunding.

5.1. Lienzo del modelo de negocio

El lienzo ha permitido identificar los puntos clave del modelo de negocio, el primero orientado a proyectos de desarrollo inmobiliario para familias de NSE C- y D quienes vienen a ser los clientes del negocio “Buyer personas” que adquirirán las viviendas. El segundo, está relacionado a las personas y familias de los NSE B y C, quienes vienen a ser los usuarios “investor personas”, que utilizarán la plataforma de crowdfunding, en la cual pueden destinar sus ahorros a través de la adquisición de tickets con respaldo en la tangibilidad de activos inmobiliarios. Este modelo de negocio les permite adquirir desde uno hasta el número de tickets que financien el proyecto al 100%, ello depende del monto de los ahorros que posea cada persona o familia o que desee destinar a invertir en el proyecto en función a los objetivos que desean alcanzar en futuro.

Se debe tener en cuenta que los terrenos en los que se invertirá se encuentran en zonas eriazas que en algunos casos han sido tierras de cultivo cuyos propietarios son personas particulares, asociaciones campesinas o alguna institución del sector público. Estos terrenos, por lo general están en riesgo de ser invadidos, lo que provocaría pérdidas económicas a sus propietarios y generaría también mayor desorden a la ciudad y finalmente problemas a quienes los invaden porque no podrán acceder de forma regular a servicios básicos de calidad

ni a obtener en el futuro el título de la propiedad, lo que convertirá a las personas de los NSE desfavorecidos en propietarios precarios víctimas de traficantes de terrenos (Ver apéndice D), de acuerdo con Pasión por el Derecho (2021), este fenómeno genera no solo un impacto en costos de tiempo físico y económico para las personas que invaden y un rol pasivo por parte del Estado, “sino también de índole jurídico reconocimiento legal por parte del Estado, formalización de un cierto derecho o derechos que obtiene el invasor al ocupar el terreno, entre otras” (párr.30).

El segmento del cliente identificado es el que pertenece al NSE C- y D, quienes serán las familias a las que se le ofrecerán los proyectos desarrollados, porque como se ha mostrado en los capítulos anteriores son grupos sociales con un déficit importante de vivienda.

Además, los tickets de cada proyecto tienen un valor accesible para estos grupos sociales porque consideran el nivel de gasto y la capacidad de ahorro de cada uno que, en el caso de las personas y familias de los NSE B y C, sus capacidades de ahorro son 30.5% y 18.3% respectivamente, según IPSOS Apoyo (2022b).

El modelo de negocio planteado ofrece proyectos inmobiliarios que se financian a través de una plataforma de crowdfunding cuyas transacciones se realizarán a través de una plataforma virtual Web y aplicativo móvil en el que se les brindará información de los proyectos inmobiliarios en los pueden invertir a través de la adquisición de tickets limitados en función al tamaño de cada proyecto. Se detallarán las proyecciones de ingresos de cada uno de los proyectos, dándoles la libertad, que no encuentran en el sistema financiero convencional, de controlar ellos mismos el destino de sus ahorros para invertir. Por otro lado, estas familias se verán beneficiadas por una buena gestión de recursos clave como: una Plataforma de Financiación Participativa formalizada, un equipo financiero especializado en inversiones con diferentes rangos de riesgos en el ámbito inmobiliario, infraestructura

comercial, administrativa, financiera y profesional activa, tecnologías de la Información, plataformas digitales, masa crítica de personas y espacio en la nube.

Otro punto importante dentro del modelo de negocio, son las actividades clave como: identificar las zonas de inversión en las diferentes regiones a nivel nacional. Se iniciará con los proyectos en Lima Región, contando con un Gantt para la trazabilidad de las fechas tentativas, fases y estado de los proyectos dándole forma, orden y sostenibilidad al proyecto. Por otro lado, un factor importante con el fin de brindarle seguridad a las familias que buscan ahorrar a través de la plataforma de crowdfunding es que por medio de la plataforma Web y el aplicativo móvil puedan interactuar y conocer el avance de los proyectos y el estado de sus ahorros invertidos. Además, es importante contar con un plan de marketing adecuado en el que se exponga claramente el propósito de la empresa y los beneficios a los que puedan acceder las familias.

Este modelo de negocio requiere tener conocimientos claros de los diversos *stakeholders* que intervienen para llevar a cabo el negocio con éxito, ya que a través de alianzas con los mismos se podrá controlar la cadena de valor de la empresa en beneficio de sus usuarios. Uno de los principales socios estratégicos será el grupo de personas o familias de los NSE B y C quienes adquieren los tickets de los proyectos que servirá para financiar estos y a la vez se beneficiarán de la rentabilidad que se les devuelva. También son socios estratégicos las municipalidades que cuentan con registro de terrenos; entidades financieras, para conocer las tasas de referencia; Ministerio de Vivienda, para conocer los diversos programas que se estén desarrollando y si es posible acceder a algún beneficio de estos; empresas constructoras, para el desarrollo de los proyectos; ONG interesadas en desarrollo inmobiliario, para tener en cuenta los intereses de diversos colectivos; y empresas de Marketing y posicionamiento, para acelerar la venta final de los proyectos con éxito dando el mensaje de forma adecuada.

Ahora bien, la estructura de costos cumple un rol fundamental en el modelo negocio ya que a partir de una eficiente gestión se podrá lograr impactos positivos en la rentabilidad del negocio y ello permitirá brindarle mayor rentabilidad a las personas y familias que participen en este.

5.2. Viabilidad del modelo de negocio

Para iniciar la implementación del modelo de negocio, y llevar a cabo los proyectos de desarrollo inmobiliario en los terrenos identificados con potencial para vivienda dirigida al “Buyer persona”, se requiere contar con los recursos financieros para la adquisición de terrenos, su habilitación y el retorno de la inversión de los “Investor persona” por el primer año. Teniendo en cuenta el perfil de este último, el cual ha sido establecido para ofrecer el producto innovador de *Crowdfunding* que se busca lanzar, se han identificado las características relevantes para que se pueda contar con un primer grupo de “Early Adopters”. En ese sentido, se empezará ofreciendo este producto a personas del perfil psicográfico establecido para el “Investor Persona”, el cual estaría definido en el grupo de personas de mediana edad deseosos de generar mayor patrimonio con sus ahorros, con disposición de correr riesgos a través de la inversión en una plataforma de financiación participativa, controlando en qué se invierten sus ahorros pero que, además tengan apertura al uso de transacciones tecnológicas, necesidad de resolver sus desórdenes financieros con mayores ingresos, que cuenten con alguna capacidad de ahorro y que sean del círculo cercano de referencia de los inversionistas principales ya que se basará mucho en la confianza, en la ética y moral de los mismos.

La inversión inicial, sería del orden de S/5,295,840 para dar inicio al desarrollo de ocho proyectos, con duración de 12 meses cada uno hasta su venta, que serán ejecutados en un periodo de cinco años. Los ingresos del negocio serán determinados por la venta de las

Figura 3

Lienzo del modelo de negocio

LIENZO MODELO DE NEGOCIO				
SOCIOS ESTRATÉGICOS	ACTIVIDADES CLAVE ¿Qué actividades clave requiere mi propuesta de	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Municipalidades Ministerio de vivienda, Fondo Mi Vivienda Entidades financieras Empresas inmobiliarias Constructoras Entidades Bancarias ONGs orientadas a temas de vivienda. Empresas de desarrollo de campañas de Marketing y posicionamiento	Identificar familias de NSE A, B y C que tienen la necesidad de aumentar su patrimonio y/o ahorros para lograr su principal proyecto de una vivienda propia, mejorar su situación financiera u otro. (Se inicia con el círculo cercano a los inversores principales) Identificación de personas o familias de NSE C- y D que requieran comprar vivienda propia Identificación de terrenos criados para inversión. Elaborar el plan de saneamiento y desarrollo inmobiliario. Desarrollo de la plataforma digital para brindar el servicio de financiamiento participativo financiero (Crowdfunding). Plan de marketing para impulsar el emprendimiento. Formar alianzas con entidades del estado y privadas a fin de brindarles mejores opciones para los créditos posteriores a juntar la inicial. Actividades de difusión masiva	Proyectos de desarrollo inmobiliario con participación de inversionistas a través de una Plataforma de financiación participativa - Crowdfunding con inversión en activos inmobiliarios, que les permita a miles de inversores generar el máximo rendimiento posible de sus ahorros en proyectos que se garantizarán con la tangibilidad del mismo activo inmobiliario en el que se invierte. De esta manera, el inversionista podrá construir un patrimonio suficiente y lograr mejorar su situación financiera o llevar a cabo el proyecto de la casa propia u otro.	Brindar un sistema para que los clientes puedan acceder a obtener el máximo rendimiento de sus ahorros, permitiéndoles tomar la decisión del destino de los mismos para formar o incrementar su patrimonio lo que les da la posibilidad de acceder a la vivienda propia de acuerdo a sus necesidades y/o proyectos familiares. Brindar herramientas tecnológicas que les facilite cualquier trámite e información necesaria del tema. Brindar asesoría en temas inmobiliarios, ahorro y calificación a bonos o beneficios financieros y del estado en temas de vivienda.	Clientes: Personas que pertenecen a los sectores socioeconómicos C- y D que requieren contar con una vivienda propia. Usuarios: Personas de NSE B y C que compran tickets en la plataforma de proyectos para invertir en las viviendas
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	Plataforma de financiamiento participativo financiero activa. Equipo financiero especializado en inversiones en infraestructura comercial, administrativa, financiera y profesional activa Tecnologías de la Información Plataformas Digitales Masa crítica de personas Espacio en la nube		Difusión mediante medios de comunicación masiva y Aplicativos para transacciones. Difusión mediante focus group, charlas de incidencia y actividades en campo para generarles interés en la propuesta y apertura al cambio Aplicativos web y móvil como herramienta de funcionamiento del sistema	
ESTRUCTURA DE COSTOS		FLUJO DE INGRESOS		
Costos Fijos: Infraestructura (local, equipamiento, mantenimiento de plataformas, servicios, pago de patentes), salarios, servicios diversos. Adquisición de terrenos.		Venta de inmuebles desarrollados		

viviendas, que se financiarán con el número de tickets adquiridos por los inversores, que cubran el costo de cada terreno adquirido y su habilitación. Estos tickets tendrán un valor unitario de \$ 4,500.00 dólares, que al tipo de cambio de S/.4, tiene un valor en soles de S/. 18,000.00. Además, se realizan pagos trimestrales de intereses a favor de los inversionistas y se amortiza su capital al final de cada proyecto.

La tasa de crecimiento está dada por la captación de inversionistas para financiar los proyectos quienes a través de los tickets adquiridos cubrirán un porcentaje de la inversión. Por ello, el primer proyecto tendrá un valor de S/. 1,803,200.00 soles y tendrá una participación inicial de 60% aporte de capital de la empresa y 40% aporte de inversionistas lo cual representa la venta de 40 tickets por un valor de S/. 1,081,920.00 soles. A partir de ello, el segundo proyecto se buscará que sea financiado al 45%, creciendo la participación de los inversionistas para financiar cada proyecto hasta lograr 75% en el octavo proyecto. De este modo, en el escenario analizado se colocarán 640 tickets, por un monto de \$2,880,000.00 dólares, que puede representar la participación del mismo número de inversionistas o “Investor persona” en el negocio al final de los cinco años o que un mismo inversionista decida comprar más de un ticket. En la tabla 4, se muestran los ocho proyectos a ejecutar, valor, plazos y máximo número de tickets que cubren el 100% del financiamiento.

En relación con los lotes y las viviendas, una vez conseguido el capital inicial y adquirido el terreno para su habilitación y posterior construcción, los cuatro primeros proyectos se venderán lotes y en los cuatro últimos proyectos se venderán viviendas. El precio unitario promedio de los lotes de los primeros cuatro proyectos será del orden de los S/. 73,000 soles y el precio unitario promedio de las viviendas de los cuatro últimos proyectos será de S/. 118,000 soles. Lo mencionado permitirá en el caso de los cuatro primeros proyectos se obtiene un margen de contribución promedio de 39% y 38% en los cuatro proyectos finales.

Figura 4

Proyectos de inversión para ejecutar en 5 años

PROYECTO 1		PROYECTO 2		PROYECTO 3		PROYECTO 4	
Área de terreno	4,900	Área de terreno	5,600	Área de terreno	6,300	Área de terreno	7,000
Número de lotes	70	Número de lotes	80	Número de lotes	90	Número de lotes	100
Costo total	Soles S/ 1,803,200.00	Costo total	Soles S/ 2,195,200.00	Costo total	Soles S/ 2,469,600.00	Costo total	Soles S/ 2,744,000.00
Aporte propio	60% S/ 1,081,920.00	Aporte propio	55% S/ 1,207,360.00	Aporte propio	50% S/ 1,234,800.00	Aporte propio	45% S/ 1,234,800.00
Aporte inversionista:	40% S/ 721,280.00	Aporte inversionista:	45% S/ 987,840.00	Aporte inversionista:	50% S/ 1,234,800.00	Aporte inversionista:	55% S/ 1,509,200.00
Total inversionistas	40	Total inversionistas	54	Total inversionistas	68	Total inversionistas	83
Duración	12 meses	Duración	12 meses	Duración	12 meses	Duración	12 meses
Pago intereses	Trimestral	Pago intereses	Trimestral	Pago intereses	Trimestral	Pago intereses	Trimestral
Amortización	Al vencimiento	Amortización	Al vencimiento	Amortización	Al vencimiento	Amortización	Al vencimiento
Modalidad	Tipo fijo	Modalidad	Tipo fijo	Modalidad	Tipo fijo	Modalidad	Tipo fijo
Rentabilidad	9%	Rentabilidad	9%	Rentabilidad	9%	Rentabilidad	9%
Inicio	Mes 4	Inicio	Mes 15	Inicio	Mes 23	Inicio	Mes 25
Max. Inversionistas	100	Max. Inversionistas	122	Max. Inversionistas	137	Max. Inversionistas	152
PROYECTO 5		PROYECTO 6		PROYECTO 7		PROYECTO 8	
Área de terreno	7,000	Área de terreno	7,000	Área de terreno	7,000	Área de terreno	7,000
Número de lotes	100	Número de lotes	100	Número de lotes	100	Número de lotes	100
Costo total	Soles S/ 2,744,000.00	Costo total	Soles S/ 2,744,000.00	Costo total	Soles S/ 2,744,000.00	Costo total	Soles S/ 2,744,000.00
Aporte propio	40% S/ 1,097,600.00	Aporte propio	40% S/ 1,097,600.00	Aporte propio	35% S/ 960,400.00	Aporte propio	25% S/ 686,000.00
Aporte inversionista:	60% S/ 1,646,400.00	Aporte inversionista:	60% S/ 1,646,400.00	Aporte inversionista:	65% S/ 1,783,600.00	Aporte inversionista:	75% S/ 2,058,000.00
Total inversionistas	91	Total inversionistas	91	Total inversionistas	93	Total inversionistas	114
Duración	12 meses	Duración	12 meses	Duración	12 meses	Duración	12 meses
Pago intereses	Trimestral	Pago intereses	Trimestral	Pago intereses	Trimestral	Pago intereses	Trimestral
Amortización	Al vencimiento	Amortización	Al vencimiento	Amortización	Al vencimiento	Amortización	Al vencimiento
Modalidad	Tipo fijo	Modalidad	Tipo fijo	Modalidad	Tipo fijo	Modalidad	Tipo fijo
Rentabilidad	9%	Rentabilidad	9%	Rentabilidad	9%	Rentabilidad	9%
Inicio	Mes 33	Inicio	Mes 37	Inicio	Mes 42	Inicio	Mes 48
Max. Inversionistas	152	Max. Inversionistas	152	Max. Inversionistas	152	Max. Inversionistas	152

Asimismo, para dar inicio al negocio se requiere tener un capital inicial por parte de los dueños de la empresa, que permita cubrir las inversiones en los dos primeros proyectos, costos de ventas y gastos que representan una inversión inicial del orden S/.5,295,804.00 que deberá ser financiado por aporte propio de los socios que aportarán el 43% y el 57% por los inversionistas usuarios de la plataforma de crowdfunding.

Tabla 2

Detalle del capital inicial requerido para el inicio de operaciones

Concepto	Monto
Costo total Publicidad Anual	S/ 28,000.00
Costo total de Sueldos Anual	S/ 480,000.00
Total Gastos ADM	S/ 159,000.00
Alquiler Cloud VPS Anual	S/ 15,000.00
Inversión en proyecto 1	S/ 1,803,200.00
Inversión en proyecto 2	S/ 2,195,200.00
Requerimiento SMV	S/ 300,000.00
Intereses a devolver a inversionistas 2 primeros proyectos	S/ 315,404.00
Total Requerido de Capital Inicial	S/ 5,295,804.00

Se realizó la corrida del flujo de caja, en base a los datos previamente mostrados en la Figura 3: de *Proyectos de Inversión para ejecutar en 5 años*, el valor de los tickets y los detalles de los gastos y costos que se detallaran en el siguiente capítulo, obteniendo los resultados que se muestran en la Tabla 12: Estados de Resultados del Ejercicio Anual (Capítulo VI). Es importante mencionar, que para ello se establece un escenario acorde a la coyuntura en el que se cumplan con las expectativas de crecimiento respecto al ingreso de inversores en cada proyecto.

Por otro lado, los resultados obtenidos del flujo de caja muestran el potencial del negocio, porque se supera ampliamente el valor requerido de un millón de dólares al final del ejercicio como se muestra en la tabla 6.

Tabla 3

Resultados de flujo de caja

	<i>Inversión</i>	<i>Año 2023</i>	<i>Año 2024</i>	<i>Año 2025</i>	<i>Año 2026</i>	<i>Año 2027</i>
FLUJOS	-4,550,000	-3,292,332	2,197,681	5,687,510	7,627,892	6,462,872
VAN	S/ 9,566,475	\$ 2,391,618.67				
TIR	36.6%					

La tabla de resultados del flujo de caja muestra que este modelo de negocio es atractivo y viable financieramente y no requiere una masa crítica de clientes grande, lo que ayuda a la viabilidad y reduce significativamente la dificultad para captar inversores. Por otro lado, muestra resultados sobresalientes porque alcanza una VAN de \$ 2,391,618.67 TIR, de 36.6 % con 640 inversores o tickets vendidos.

5.3. Escalabilidad/exponencialidad del modelo de negocio

El modelo de negocio de un desarrollador inmobiliario es atractivo ya que respecto a una inversión inicial en terrenos eriazos se convierte en un producto transformado con un precio rentable para la venta, lo que genera ingresos importantes para el empresario o inversionistas. Lo que hace escalable el modelo de negocio que se plantea, es la

diferenciación que se la agrega al crear un producto financiero adicional a través de una Plataforma de *Crowdfunding*, mediante el cual se obtienen parte de los recursos necesarios para iniciar los proyectos inmobiliarios y además darle continuidad ya que se pueden lograr hacer varios proyectos en simultáneo. Se debe precisar, que también se considera un proyecto escalable y exponencial desde la perspectiva financiera, porque se puede optar por más proyectos o por mayor número de tickets de estos y a nivel de masa crítica de clientes porque solo se enfoca en los cinco años de análisis, al 0.23% de potenciales inversores, sin considerar las otras regiones del Perú. Por ello, se considera que este modelo es replicable inclusive a nivel nacional, ya que consiste en ubicar terrenos eriazos disponibles en cualquier zona y desarrollar proyectos inmobiliarios que permitiría atender una población carente de vivienda digna mucho mayor y los “Investor persona” seguir sumándose a la propuesta.

En este mismo sentido, otro motivo que muestra que se puede crecer exponencialmente, desde el punto de vista financiero, es considerar que los proyectos que se desarrollarán no superan, en los primero cinco años, un valor de S/. 20,188,000.00 soles que, al tipo de cambio de cuatro soles, que es la referencia al momento de realizar la evaluación financiera, muestra que la inversión en dólares es del valor de \$ 5,047,000. Todo lo mencionado, desde la perspectiva financiera muestra que se puede optar con el objetivo de hacer más exponencial el modelo de negocio por aumentar la cantidad de proyectos o aumentar el valor de estos, lo que obligaría a la empresa a incrementar sus esfuerzos de captación de inversores.

Por otro lado, se está considerando iniciar en Lima Región, ya que tras la revisión de los estudios socioeconómicos realizados por la empresa IPSOS en el año 2020, muestra que 13 millones de peruanos se encuentran en los NSE B y C y la información que se ha podido obtener de ENAHO (INEI, 2020), nos muestra que el 70% de esta población tiene déficit habitacional, porque a pesar de la capacidad de pago que poseen no cuentan con un monto

significativo de cuota inicial que les de acceso, no solo a vivienda, sino a la capacidad de emprender algún proyecto personal y hacia esa necesidad es la que se dirige este producto, al hacer crecer el patrimonio personal o familiar. Además, la estadística muestra que a nivel nacional el 37% de la población nacional pertenece a los NSE B y C, el cual en Lima tiene 1,341,713 personas en esos NSE, pero la plataforma del negocio se dirigirá inicialmente a familias y personas dentro de ese grupo social en cuyas características ya tienen adquiridas la costumbre del uso de plataformas financieras digitales, para compras o disposición a consumir o probar nuevas alternativas de ahorro. Es por ello, que utilizando de respaldo el estudio realizado por Credicorp e Ipsos (2021), el cual menciona que sólo el 21% de las personas tienen un uso recurrente de plataformas financieras, se tiene en cuenta que existe solo en Lima 281,760 potenciales clientes a los cuales el modelo de negocio solo se está dirigiendo en los próximos cinco años al 0.23% o 640 tickets o inversores. Esto se debe a que, al revisar el uso de este tipo de productos en otros mercados, no es masiva la participación en las plataformas de crowdfunding. Es así como, inicialmente la estrategia estará destinada a captar a personas que cumplan con el perfil, “investor persona”, determinado dentro de un círculo de confianza.

5.4. Sostenibilidad del modelo de negocio

El modelo de negocio, de ofrecer un producto inmobiliario es rentable por la transformación del costo del terreno eriazo al precio de venta del lote debido a la habilitación urbana que se realiza, así como por los costos financieros menores que tendrá la inversión ya que contará con el financiamiento directo de los “Investors personas” a través del aplicativo de Crowdfunding “Capitalízate”.

Se debe tener en cuenta, que el uso del Crowdfunding no está reñido con la naturaleza de este tipo de plataformas que promocionan el mecenazgo y es por esa razón que el desarrollo de proyectos se dirige a cubrir necesidades de grupos sociales más desfavorecidos,

ya que quienes serán los clientes de los proyectos desarrollados son personas y familias de los NSE C- y D. Por lo mencionado, se debe tener identificados a los *stakeholders* considerados en el BMC para realizar alianzas que permitan lograr el fin.

El cuidado y la búsqueda de aportar en el desarrollo urbano sostenible, es otro factor para resaltar porque el modelo de negocio fomenta el desarrollo ordenado de proyectos inmobiliarios, alineándose de esta forma con la ODS 11 de Ciudades y Comunidades Sostenibles, que fomenta la planificación urbana, que permita una gestión prudente de los recursos territoriales, enfocándose en prevenir los impactos ambientales, dentro de un contexto urbano. También, este tipo de proyectos de inversión en desarrollo inmobiliario fomenta la comercialización legal de los activos inmuebles, lo que genera una menor exposición de las personas a ser víctimas de traficantes y de tercerizaciones, que finalmente produce bienes más caros, no planificados y sin servicios.

El modelo de negocio fomenta la eficiencia con el fin de lograr valor y sostenibilidad a nivel social, económico y ambiental. Es por ello, que las inversiones inmobiliarias que se realicen se enfocarán en mejorar la calidad de vida y ambiente familiar, incluyendo materiales de construcción que reduzcan la contaminación y degradación ambiental. Además, ayudan a proteger la salud de los usuarios, lo cual aporta beneficios en la sostenibilidad y permite un impacto económico positivo por una correcta gestión de los recursos.

En conclusión, el modelo de negocio de brindar un producto financiero a través de un Crowdfunding, con el propósito de rentabilizar de forma más ágil la inversión, fomenta la cultura de ahorro destinado a proyectos de desarrollo que generan un impacto positivo en los diferentes *stakeholders* beneficiando a grupos de diferentes NSE ya que generan mayor rentabilidad que un sistema de ahorro convencional del sistema financiero y permite a que grupos sociales que carecen de vivienda cuenten con activos que cumplen sus expectativas y les permitan desarrollarse. Lo mencionado aporta a la sostenibilidad en el largo plazo.

Capítulo 6. Solución deseable, factible y viable

En este capítulo, se mostrará la deseabilidad del modelo de negocio de desarrollo inmobiliario con el atractivo de la participación de personas como inversionistas mediante la compra de tickets en cada proyecto a través de una plataforma crowdfunding, que busca atender la necesidad del NSE B y C de contar con una herramienta financiera no convencional que le permita incrementar su patrimonio, el cual es un limitante para el cumplimiento de sus objetivos familiares o personales como el de adquisición de vivienda y/o de emprendimiento de nuevos proyectos que tienen como clientes a las personas y familias de los NSE C- y D. Por otro lado, se mostrará la viabilidad del modelo planteado, a través de la presentación de diversos escenarios, tickets y un experimento llevado a pequeña escala, así como la factibilidad del negocio, y los recursos administrativos, operacionales y de recursos humanos que se requieren.

6.1. Validación de la deseabilidad de la solución

Para poder establecer la deseabilidad de que nos compren terrenos familias de NSE C- y D, así como la participación de inversores de NSE B y C en la plataforma de crowdfunding, se formulan las hipótesis de validación respectivas.

6.1.1. Hipótesis para validar la deseabilidad de la solución

Las hipótesis que se plantean son las siguientes:

i) Consideramos que las familias pueden pagar aproximadamente S/. 120,000 soles por las viviendas y cuentan con financiamiento. Se demuestra mediante los resultados de las encuestas realizadas a 40 personas de NSE C- y D que cuentan con disposición para adquirir terrenos o viviendas en terrenos habilitados por esta empresa que tiene la particularidad que el desarrollo de los proyectos cuenta con la participación de inversores que adquirieron los tickets para financiarlos. Para validar esta hipótesis, también se han recurrido a estudios de

mercado que muestran que existe una demanda de 450,000 viviendas anuales y solo se cubre el 18% de esa demanda (AdiPerú, 2018).

ii) Las personas y familias de NSE B y C tienen la disposición de adquirir el producto financiero Crowdfunding Capitalízate, a través de tickets de inversión en proyectos inmobiliarios, por medio de una plataforma web o aplicativo celular para aumentar su patrimonio, para vivienda propia u otro proyecto, obteniendo mayor rentabilidad que con productos financieros del mercado. Con ese fin se elaboró una encuesta a 55 personas que permitió; en primer lugar; corroborar la deseabilidad de participar en una plataforma de *Crowdfunding*; y, en segundo lugar, establecer cuál sería la mejor forma en la que desearían invertir sus ahorros y cómo les gustaría que estos fuesen devueltos y los plazos.

Es así como la hipótesis quedaría validada con el 50% de aceptación de la propuesta por parte de los entrevistados, teniendo en cuenta que el modelo de negocio inicialmente va a estar dirigido a un círculo de confianza de los socios.

La encuesta permitió conocer si estaban dispuestos a invertir en un sistema no convencional como *Crowdfunding*, si les interesa conocer el destino de sus ahorros, los rangos de los ingresos para poder establecer un ticket adecuado y conocer cuál sería la mejor forma de llegar a ellos.

6.1.2. Experimentos empleados para validar la deseabilidad de la solución

Para evaluar la deseabilidad de las personas a adquirir los lotes y las viviendas que la empresa desarrolle, utilizando como financiamiento el aporte de los usuarios de la plataforma, se realizó una encuesta a un grupo de 40 personas que pertenecen a los NSE C- y D, según sus ingresos. Se corroboró la necesidad de oferta y la disposición de obtener los lotes y viviendas ofrecidos por la empresa y el 25% de las personas mencionaron estar de acuerdo con los precios de ambos productos.

Para evaluar la deseabilidad de la solución se realizó una encuesta a 55 personas que encajaban con el perfil psicográfico, planteado en el capítulo tres, obteniendo una respuesta afirmativa de invertir en el Crowdfunding con el objetivo de hacer crecer sus ahorros de una forma más rentable, rápida y segura, obteniendo un 85.5% de respuestas afirmativas.

Por otro lado, este estudio de mercado ha permitido saber la forma a través de la cual desean, una vez invertido su dinero, que fuese devuelto. El mayor porcentaje de personas (29,1%) afirmaron que desean que su inversión sea pagada al final del periodo, con pagos de intereses trimestrales, y desean conocer el proyecto al cual va destinado su inversión. El 23.6% de las personas desean que su inversión sea pagada al final del periodo, con pagos trimestrales sin conocer el destino de su inversión. Por otro lado, el 20% eligió pagos de intereses mensuales, con pago de capital al final del periodo sin necesidad de conocer el destino de su inversión; finalmente el 27.3% prefiere pagos de intereses mensuales, con retorno de capital al final del periodo y desean conocer el destino de su inversión.

Además, se ha realizado un experimento a menor escala, en el cual se invitó a un grupo pequeño de personas cercanas a los inversores principales para comprar cuatro activos inmobiliarios de 90 metros cuadrados por un valor de \$ 9,000.00 dólares cada uno, en una fase de proyecto en el cual no se ha realizado ningún tipo de acción o tarea de saneamiento y habilitación urbana para revalorizar el terreno. Teniendo en cuenta el ticket de \$4500.00 dólares, la inversión representó una compra de ocho tickets.

Tabla 4

Resultados de experimento a menor escala de compra de terrenos

# de Participante	# de tickets adquiridos por los participantes	Inversión Realizada	Revalorización Porcentual Saneamiento, servicios básicos y veredas 12 meses	Valor de tickets al mes 12	Ganancia de Inversionistas al mes 12	# Rentabilidad promedio de Sistema Financiero tradicional 12 meses al 6.5%	Diferencia de rentabilidad a favor plataforma financiación participativa frente a sistema tradicional
1	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
2	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
3	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
4	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
5	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
6	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
7	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
8	1	\$ 4,500.00	9%	\$ 4,905.00	\$ 405.00	\$ 292.50	\$ 112.50
TOTAL	8	\$ 36,000.00		\$ 39,240.00	\$ 3,240.00	\$ 2,340.00	\$ 900.00

Al comparar los montos ganados respecto al sistema tradicional, los participantes muestran su disposición y desean utilizar una plataforma de negocio a escalas mayores a través de una empresa respaldada por la SBS. Por otro lado, se muestra una rentabilidad de 138% respecto a invertir en un sistema tradicional.

6.2. Validación de la factibilidad de la solución

Para demostrar la factibilidad de la solución se muestra la inversión que se realiza en las tareas de mercadeo y las operaciones y cómo ello impacta en los resultados financieros.

6.2.1. Plan de mercadeo

El plan de mercadeo del modelo de negocio Capitalízate, invertirá en el diseño del producto el monto de S/. 20,000.00. El producto diseñado consiste en una plataforma, a través de la cual los inversionistas tendrán la oportunidad de conocer los proyectos inmobiliarios en los cuales pueden invertir y en esta misma plataforma podrán adquirir la cantidad de tickets que deseen en cada proyecto, que tienen un número limitado en relación con su valor.

Por otro lado, se realizará la promoción en punto de venta de los lotes y viviendas a través de paneles publicitarios con información de estos con los precios unitarios promedio de cada producto que es de S/. 73,000 soles para lotes y S/.118,000 soles para vivienda social, que utiliza materiales ecoamigables como el super *board*, que permite ofrecerles una vivienda modular digna y accesible.

El precio del producto ha sido definido en \$ 4500.00 dólares, teniendo en cuenta la información de diversos estudios de mercado en el que se establece que la capacidad de ahorro de los inversores de la plataforma “Capitalízate”, tienen un nivel de ingresos, según IPSOS Apoyo (2022c) para los NSE B y C, de 7,000 a 4000 soles respectivamente, con capacidad de ahorro de 30% y 19% respecto a sus ingresos (IPSOS Apoyo, 2022). Razón por la cual, el ticket brinda la oportunidad de adquirir el número de tickets que deseen en función a los objetivos que persigan y va dirigido al perfil psicográfico diseñado en el capítulo 3.

Por otro lado, el modelo de negocio de “Capitalízate” tiene como objetivo promocionarse a través de redes sociales con mensajes dirigidos a personas que encajan en el perfil invirtiendo S/. 2,000.00 soles en ello. La distribución del ticket de Capitalízate se realiza a través de la plataforma Web y APP desarrollada para acercar más el producto al inversor. Esto tiene un costo de S/. 4,000.00 soles mensuales que corresponde al mantenimiento y actualización de ésta. En dichos mecanismos lo que se buscará es presentar los resultados obtenidos, los proyectos que se están realizando y lo que aportan con su inversión en el desarrollo de la ciudad, demostrando que pueden hacer crecer sus ahorros ayudando al desarrollo sostenible.

Tabla 5

Presupuesto de la mezcla de marketing (2023 - 2027) en soles

<i>Presupuesto de la mezcla de marketing (2023-2027) en soles</i>										
		2023		2024		2025		2026	2027	
<i>Producto</i>										
Diseño del Producto	S/	20,000.00								
<i>Promoción</i>										
Afiches publicidad lotes en sitio	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00
Facebook	S/	800.00	S/	800.00	S/	800.00	S/	800.00	S/	800.00
Youtube	S/	600.00	S/	600.00	S/	600.00	S/	600.00	S/	600.00
Instagram	S/	600.00	S/	600.00	S/	600.00	S/	600.00	S/	600.00
<i>Distribución</i>										
Canal de venta a través de plataforma										
Web y APP móvil (Costo de Mantenimiento)	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00	S/	4,000.00
Total	S/	30,000.00	S/	10,000.00	S/	10,000.00	S/	10,000.00	S/	10,000.00

6.2.2. Plan de operaciones

El plan de operaciones de Capitalízate considera el personal, infraestructura y procesos requeridos para operar con eficiencia y efectividad en beneficio de los inversores del Crowdfunding.

En lo referente al personal en la siguiente tabla se establece las personas que se requieren para llevar a cabo los proyectos. Se considera el Gerente General, que tiene el encargo de maximizar los beneficios para los inversores; los vendedores, que se encargaran de hacer seguimiento y colocar tickets; especialista en inversión, quien debe buscar oportunidades y evaluar cada proyecto para maximizar los beneficios para los inversores cuidando que los costos; personal de supervisión, encargado de ver los avances de las obras; personal legal de saneamiento, quienes tienen la tarea de realizar los trámites para saneamiento físico legal; personal administrativo, que ayudará con las tareas administrativas; y personal de programación, quien debe controlar de forma permanente el funcionamiento de la plataforma para que se encuentre siempre disponible para los potenciales inversores.

Tabla 6

Presupuesto de personal requerido para operar en soles

Presupuesto de personal requerido para operar (en soles)	
Sueldos	
Gerencia	
Cantidad	S/ 1.00
Sueldo + beneficios sociales	S/ 10,000.00
Total Anual	S/ 120,000.00
Personal de Ventas	
Cantidad	S/ 4.00
Sueldo + beneficios sociales	S/ 3,000.00
Total Anual	S/ 144,000.00
Personal de Proyectos	
Supervisor de proyectos	S/ 3,000.00
Personal legal saneamiento	S/ 3,000.00
Total Anual	S/ 72,000.00
Administracion	
Cantidad	S/ 1.00
Sueldo + beneficios sociales	S/ 2,000.00
Total Anual	S/ 24,000.00
Especialistas en Inversión Financiera	
Cantidad	S/ 1.00
Sueldo + beneficios sociales	S/ 6,000.00
Total Anual	S/ 72,000.00
Equipo Programación	
Programadores de Mantenimiento	S/ 2.00
Sueldo + beneficios sociales	S/ 2,000.00
Total Anual	S/ 48,000.00
Total Sueldos Anual	S/ 480,000.00

Para operar el modelo de negocio de “Capitalízate” se ha establecido, para una primera fase, ocho proyectos. Estos requieren ser revalorizados la ejecución de tareas que van desde lo legal hasta tareas directas de mano de obra de construcción. En el apéndice H, se podrá observar los costos en los que incurre para la revalorización de los proyectos.

6.2.3. Simulaciones empleadas para validar las hipótesis

Para evaluar la factibilidad se establecieron 3 escenarios en los que se evaluaron los ingresos del modelo de negocio, impactando factores importantes como la cantidad de tickets que se coloque en cada año y el nivel de inversión que se requeriría en para cubrir la falta de captación de clientes. Los costos y los valores de venta permanecen igual.

Tabla 7*Resultados de los escenarios basados en la demanda*

<i>Escenarios Basados en la Demanda</i>			
	<i>Pesimista</i>	<i>Conservador</i>	<i>Optimista</i>
Total de tickets comprados por inversionistas	640	640	640
Ingresos de venta con IGV	S/ 71,861,440	S/ 77,325,920	S/ 85,146,320
Costo de Venta	S/ -46,273,757	S/ -46,273,757	S/ -46,273,757
Rentabilidad Año 5	S/ 2,804,257.52	S/ 6,487,968	S/ 8,697,104
% Rentabilidad al Año 5	5.00%	10.00%	15.00%
VAN	S/ 5,274,243	S/ 9,566,475	S/ 15,696,064
TIR	24.7%	36.6%	50.2%
Nivel de Servicio	100.00%	100.00%	100.00%

Los resultados muestran la factibilidad operativa de “Capitalízate” al impactar en un proceso clave como la revalorización de los terrenos que impacta en los precios de venta al cliente que son personas y familias de los NSE C- y D. Es por ello, que en el escenario pesimista la revalorización es 10% menos que en el escenario esperado. A pesar de ello, se obtiene una VAN de S/5,274,243 soles, sin dejar de realizar los ocho proyectos planteados para la primera fase. Se observa que se pueden obtener resultados importantes respecto a los ingresos, logrando ejecutar todos los proyectos devolviendo la inversión, sin dejar de rentabilizar.

Por otro lado, se realizó la simulación de Monte Carlo para la validación de la hipótesis, para ello se utilizaron valores al segundo año de operación utilizando el precio promedio de los lotes que es del orden de los S/. 74,000 soles; el margen de contribución que es de 39%; los gastos de publicidad y gastos de venta de los dos primeros años que haciende a S/. 344,000 soles para lograr llegar a los 150 clientes que serian quienes adquieren los lotes de los dos primeros proyectos.

Con los datos mencionados se pudo obtener que el Costo de Adquisición de Clientes CAC es del orden de los S/. 2,293 soles y un Lifetime Value por cliente de S/. 28,860 soles en la tabla ocho se puede observar el resultado del análisis.

Tabla 8

Resultados Simulación Monte Carlo usando análisis de la hipótesis

Simulación Monte Carlo usando análisis de hipótesis			
	VTVC/CAC	CAC	VTVC
Promedio esperado	14.55	2,430.93	35,365.91
Desviación estándar	1.00	188.42	6,963.83
Primera simulación	13.44	2,164.62	27,996.53
Promedio	14.50		
Desviación estándar	0.99		
Mínimo	11.93		
Máximo	17.61		
Alta eficiencia: > 3.40	100%		
Análisis de sensibilidad	crecimiento	VTVC	CAC
	0.00	28,860	2,293
	0.05	30,303	2,293
	0.10	33,333	2,293
	0.15	38,333	2,637
	0.20	46,000	2,637
	Promedio	35,366	2,431
	DesvEstand	6,964	188

Los resultados obtenidos tras la simulación muestran que se obtiene una ratio LTV/CAC de 14.55 veces del CAC, lo que significa que por cada S/. 2,293 soles de inversión para obtener un cliente, se gana con este 14.55 veces la inversión que representa una ganancia del orden del S/. 35,366 soles.

6.3. Validación de la viabilidad de la solución

Para validar la viabilidad del modelo de negocio se han realizado diferentes pruebas en los diversos escenarios financieros que se podrían presentar.

6.3.1. Presupuesto de inversión

La inversión inicial que se requiere para dar inicio al modelo de negocio se detalla en la Tabla 5 del capítulo 5, en esta se muestra lo requerido para la puesta en marcha de la Plataforma de Financiación Participativa de Capitalízate. El monto de inversión inicial es del orden de S/ 5'295,804.00 de soles.

6.3.2. Análisis financiero

Tras la evaluación realizada, el Estado de Resultados del Ejercicio muestra la viabilidad financiera del modelo de negocio, porque muestra en los resultados del ejercicio al quinto año de operación que se consigue una Utilidad Neta de S/. 7,549,507.07 al final del quinto año, que representa el 10% de las Ventas Netas, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 9

Estado de resultados anual (2023 - 2027), en soles

Estado de Resultados							
	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Acumulado	%
Ventas	-	9,487,729	13,720,000	19,766,102	22,556,610	65,530,441	100%
Costo de venta	-4,018,400	-8,470,313	-9,097,681	-15,097,681	-9,589,681	-46,273,757	-71%
Utilidad bruta	-4,018,400	1,017,416	4,622,319	4,668,420	12,966,929	19,256,684	29%
Costo administrativo	-687,728	-748,080	-984,059	-1,006,190	-1,303,227	-4,729,283	-7%
Utilidad (Pérdida)	-4,706,128	269,336	3,638,260	3,662,230	11,663,702	14,527,400	22%
Otros ingresos/gastos							
Ingresos	884	889	898	884	1,072	4,627	0%
Gastos	-31,416	-843,650	-1,054,856	-221,110	-956,253	-3,107,285	-5%
UTILIDAD ANTES DE IMPUI	-4,736,659	-573,425	2,584,301	3,442,005	10,708,521	11,424,742	17%
Participación de trabajadores			-91,097	-121,331	-377,475	-589,903	-1%
IMPUESTOS	-		-762,369	-1,015,392	-3,159,014	-4,936,774	-8%
UTILIDAD NETA	-4,736,659	-573,425	1,821,932	2,426,614	7,549,507	6,487,968	10%

Por otro lado, el flujo de caja de la Plataforma de Financiación Participativa de “Capitalízate”, muestra la capacidad a partir del tercer año obtener flujos positivos a partir del

ingreso por la venta de los dos primeros proyectos que permite una recuperación completa de la inversión que se realiza en el primer año. Por otro lado, los gastos financieros que forman parte del pago de intereses a los inversionistas están considerados en los gastos financieros del Estado de Resultados

Tabla 10

Flujo de caja del periodo (2023 - 2027), en soles

	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Proyecto 1	S/ -	S/ 5,048,960.00	S/ -	S/ -	S/ -
Proyecto 2	S/ -	S/ 6,146,560.00	S/ -	S/ -	S/ -
Proyecto 3	S/ -	S/ -	S/ 7,408,800.00	S/ -	S/ -
Proyecto 4	S/ -	S/ -	S/ 8,780,800.00	S/ -	S/ -
Proyecto 5	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 10,976,000.00	S/ -
Proyecto 6	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 12,348,000.00	S/ -
Proyecto 7	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 13,171,200.00
Proyecto 8	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 13,445,600.00
Ventas	S/ -	S/ 11,195,520.00	S/ 16,189,600.00	S/ 23,324,000.00	S/ 26,616,800.00
Costo adquisición	S/ -3,998,400.00	S/ -5,213,600.00	S/ -5,488,000.00	S/ -5,488,000.00	S/ -
Notaria	S/ -20,000.00	S/ -20,000.00	S/ -20,000.00	S/ -20,000.00	S/ -
Tasador	S/ -	S/ -20,000.00	S/ -20,000.00	S/ -20,000.00	S/ -20,000.00
Ejecución de garantía	S/ -	S/ -40,000.00	S/ -40,000.00	S/ -40,000.00	S/ -40,000.00
Saneamiento	S/ -	S/ -270,000.00	S/ -300,000.00	S/ -300,000.00	S/ -300,000.00
Habilitación urbana	S/ -	S/ -2,906,713.17	S/ -3,229,681.30	S/ -3,229,681.30	S/ -3,229,681.30
Construcción	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -6,000,000.00	S/ -6,000,000.00
Costo de venta	S/ -4,018,400.00	S/ -8,470,313.17	S/ -9,097,681.30	S/ -15,097,681.30	S/ -9,589,681.30
Radio Publicidad	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Varios	S/ 112,359.60	S/ 76,865.20	S/ 120,407.20	S/ 99,757.20	S/ 289,029.20
Afiches	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00	S/ 4,000.00
Redes sociales	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00	S/ 24,000.00
Diario	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Sueldos	S/ 300,000.00	S/ 441,500.00	S/ 598,500.00	S/ 638,500.00	S/ 764,500.00
Oficina	S/ 132,160.00	S/ 113,280.00	S/ 122,342.40	S/ 130,744.00	S/ 135,936.00
Programación	S/ 50,000.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Cloud anual	S/ 30,000.00	S/ 60,000.00	S/ 30,000.00	S/ 30,000.00	S/ -
SMV	S/ 300,000.00	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -
Devolución	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 4,550,000.00
Gasto financiero	S/ -	S/ 699,288.29	S/ 699,288.29	S/ -	S/ 699,288.29
Rentabilidad para Socios	S/ 952,519.60	S/ 1,418,933.49	S/ 1,598,537.89	S/ 927,001.20	S/ 6,466,753.49
Aporte inversionistas	S/ 1,709,120.00	S/ 2,744,000.00	S/ 3,292,800.00	S/ 3,841,600.00	S/ -
Devolución de aporte	S/ -	S/ -1,709,120.00	S/ -2,744,000.00	S/ -3,292,800.00	S/ -3,841,600.00
Rentabilidad	S/ -31,416.33	S/ -144,361.46	S/ -355,568.00	S/ -221,109.51	S/ -256,965.11
Otros ingresos	S/ 884.43	S/ 888.89	S/ 897.60	S/ 884.43	S/ 1,071.85
RESULTADO	S/ -3,292,331.51	S/ 2,197,680.77	S/ 5,687,510.42	S/ 7,627,892.41	S/ 6,462,871.96

Por otro lado, en la tabla 14 se muestran los resultados del Balance General obtenido del ejercicio, y cómo ha sido la composición de la estructura de los activos respecto a la

deuda y patrimonio. El ROE, muestra el rendimiento de los accionistas al quinto del orden del 68.11% respecto a su inversión y una ROA del orden de 21.91% que muestra que por cada S/.100.00 que se invierten en activos 22 soles se convertirán en Utilidad Neta.

Tabla 8

Balance general del periodo

	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y equivalente de efectivo	5,838,200	5,338,474	14,124,655	25,265,572	31,275,937
Cuentas por cobrar comerciales - terceros	0				
Cuentas por cobrar diversas - terceros	0				
Servicios y otros contratados por anticipado	16,207	12,896			
Producto en proceso					
Pagos a cuenta IR 3ra categ. E ITAN	-	-	762,369	1,015,392	3,159,014
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	5,854,407	5,351,370	14,887,023	26,280,964	34,434,951
ACTIVO NO CORRIENTE					
Activos no corrientes mantenidos para la venta	3,998,400	5,213,600	8,232,000	8,232,000	-
Inmuebles, maquinarias y equipo	116,000	120,523	168,000	183,000	183,000
(-) Depreciación acumulada	-76,625	-79,356	-126,222	-151,167	-160,583
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	4,037,775	5,254,767	8,273,778	8,263,833	22,417
TOTAL ACTIVO	9,892,182	10,606,136	23,160,801	34,544,797	34,457,368
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por pagar comerciales - terceros	S/ 1,709,120	S/ 1,234,800	S/ 1,509,200	S/ 5,076,400	S/ 2,058,000
Cuentas por pagar diversas - terceros	S/ 64,915	S/ 111,132	S/ 182,133	S/ 651,240	S/ -
Cuentas por pagar diversas - relacionadas			S/ 1,398,577	S/ 2,744,000	S/ 699,288
Provisiones					
Cuentas por pagar	7,277,786	9,222,802	18,074,955	20,470,213	19,725,888
Otros por pagar	S/ 982,020	S/ 752,487	S/ 889,089	S/ 2,069,483	S/ 891,222
TOTAL PASIVO CORRIENTE	S/ 10,033,841	S/ 11,321,221	S/ 22,053,954	S/ 31,011,336	S/ 23,374,399
PASIVO NO CORRIENTE					
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE					-
TOTAL PASIVO	S/ 10,033,841	S/ 11,321,221	S/ 22,053,954	S/ 31,011,336	S/ 23,374,399
PATRIMONIO					
Capital	4,550,000	4,550,000	4,550,000	4,550,000	4,550,000
Reserva legal	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
Resultados acumulados	-	-4,736,659	-5,310,085	-3,488,152	-1,061,539
Resultados del ejercicio	-4,736,659	-573,425	1,821,932	2,426,614	7,549,507
TOTAL PATRIMONIO	S/ -141,659	S/ -715,085	S/ 1,106,848	S/ 3,533,461	S/ 11,082,968
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 9,892,182	S/ 10,606,136	S/ 23,160,801	S/ 34,544,797	S/ 34,457,368

6.3.3. Simulaciones empleadas para validar la hipótesis

Para demostrar la viabilidad financiera se ha realizado un análisis de Montecarlo, con el objetivo de obtener los posibles resultados de la operación de desarrollo inmobiliario de venta de lotes y viviendas sociales. Lo mencionado permitirá medir con exactitud el riesgo al que se exponen los socios e inversores de la empresa.

Tabla 12

Resultados obtenidos Simulación Montecarlo

Simulación Monte Carlo para el VAN de Capitalizate						
Años	0	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Flujo de caja Neto	- 4,550,000	- 32,392,332	2,197,681	5,687,500	7,627,892	6,462,872
Promedio Ponderado de Capital	6.7%					
Valor Actual Neto (VAN)	9,563,774					
Tasa Interna de Retorno (TIR)	36.59%					

Analisis de Sensibilidad	Crecimiento	VAN
	0.00	9,566,474.70
	0.05	10,044,798.43
	0.10	11,049,278.28
	0.15	12,706,670.02
	0.20	15,248,004.02
	Promedio	11,723,045.09
	DesvEstand	2,308,361.05

VAN Promedio Simulado	11,682,090.24
VAN desv. Estandar Simulada	2,419,963.29
VAN Mínimo	4,179,729.60
VAN Máximo	19,791,557.99
Riesgo de Pérdida: VAN<1,200,000	0.00%

Con los datos ingresados para realizar el análisis se observa que se obtiene una VAN de S/. 5,562,957.68 con una TIR de 36.6%.

Por otro lado, la simulación muestra que se puede obtener un VAN mínimo de S/. 4,179,730; VAN promedio de S/. 11,723,045; y un VAN máximo de S/. 19,791,558. Todos los resultados que se obtienen a partir de la simulación muestran la viabilidad, porque en los diferentes escenarios se obtienen resultados que se encuentran dentro de las expectativas de los socios e inversores del modelo de negocio.

Capítulo 7. Solución sostenible

La solución en el marco sostenible empresarial es el hito importante en el desarrollo de la presente tesis, bajo el concepto de no solo buscar la rentabilidad financiera de la solución, sino, también la relevancia y la rentabilidad sociales.

7.1. Relevancia social de la solución

Como es bien sabido, en la actualidad las soluciones sociales, surgen a manera de enfrentar de modo distinto los diferentes desafíos que emergen en la sociedad, rompiendo antiguos paradigmas. Es por ello, que a través de la investigación de la tesis presentada bajo la solución planteada del producto -Capitalízate- tiene como objetivo invertir el dinero generado a través del Crowdfunding en proyectos inmobiliarios en zonas eriazas donde se realice el saneamiento y urbanismo, como se muestra en la Figura 5 de Estructura de Negocio Prospero, a fin de apoyar a las personas de niveles socioeconómicos desfavorecidos con la adquisición de una vivienda propia a valores accesibles.

Este proyecto tiene como foco contribuir en que las personas que se unen a cada proyecto tengan la posibilidad de incrementar sus ahorros para que puedan contar con un capital importante para el logro de sus objetivos pero a su vez, se genera una contribución social ya que a través de sus aportes se promoverán los proyectos inmobiliarios con la finalidad de mejorar la calidad de vida y ambiente familiar en las zonas donde se desarrollen, incluyendo la utilización de materiales que contribuye con el cuidado del medio ambiente que reduzcan la contaminación, degradación ambiental y se promueva el reciclaje. De esta manera, no solo se cuida el medio ambiente, sino también la salud de las familias que habitarán estas viviendas.

Es así como, este modelo de negocio tendría relevancia social en el ODS 11 Ciudades y Comunidades Sostenibles, aportando en las metas 11.1; 11.3; 11a. estableciendo el índice de relevancia social el cual se determina en 30%, ya que aporta en la consecución de tres de

diez metas que forman parte de dicho objetivo. También se promueve como efecto colateral la posible contribución a la ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, debido a que a través de la inversión en estos proyectos como se detalló antes, no solamente se contribuye a proyectos los cuales darán mayor acceso a vivienda, sino, por defecto se genera un retorno a la inversión, lo cual producirá un ingreso adicional a la persona la cual es partícipe de éste. No obstante, el fin de uso de estos ingresos pueden ser diversos, por lo cual un posible efecto colateral es llegar a la meta 8.2 de la ODS, la cual se orienta al crecimiento económico de las personas mediante diversos medios y tecnologías emergentes.

7.2. Rentabilidad social de la solución

La rentabilidad social está relacionada directamente con el efecto de la solución planteada, ya que brindará un servicio, que generará un beneficio colateral bajo el esquema financiero desarrollado, donde el propósito de revalorizar los terrenos se da mediante el saneamiento físico – legal y su habilitación urbana, para lograr disponer una oferta de vivienda para personas de NSE C- y D que cumplan con todos los requisitos de vivienda que les permita un desarrollo social y económico real. Por esa razón, se considera la inversión realizada para revalorizar los lotes que podrán ser usados por personas de NSE mencionados que podrán contar con un lote que cumple con todos los requisitos que ellos requieren para desarrollarse junto a sus familias sin ser víctimas de traficantes de terrenos, como aporte del modelo de negocio en su objetivo de contribuir con una ciudad sostenible, poniendo a disposición proyectos que contribuyen a dicho fin.

Por otra parte, los usuarios de la plataforma de crowdfunding del modelo de negocio son quienes invierten en está recibiendo una rentabilidad sobre sus ahorros de 2% por encima de rentabilidad que les brinda el mercado, cuya mejor tasa es el 7%. Esto también, se vuelve otro aporte social importante porque personas con un NSE B y C pueden contribuir en el desarrollo de personas de NSE más desfavorecido. De esta forma la plataforma de

Capitalízate fomenta el mecenazgo y genera una acción que puede ser sostenible en el tiempo que es ayudar ganando dinero en el proceso. Además, se fomenta la cultura de ahorro y de gestión adecuada de patrimonio en búsqueda de mayor libertad financiera, pudiendo generar rentabilidad para invertir en lo que requieran.

Los costos están dados por los costos de recojo de basura que se genera por familia que adquiere un lote que genera un impacto en el medio ambiente y requiere un costo de mantenimiento por año.

Lo mencionado son factores considerados en la estimación de flujo de beneficios y costos sociales del emprendimiento, se ha detallado el valor total de los beneficios sociales, así como los flujos de costos sociales que se muestran en la tabla 13, para lo cual se ha utilizado una WACC de 8%.

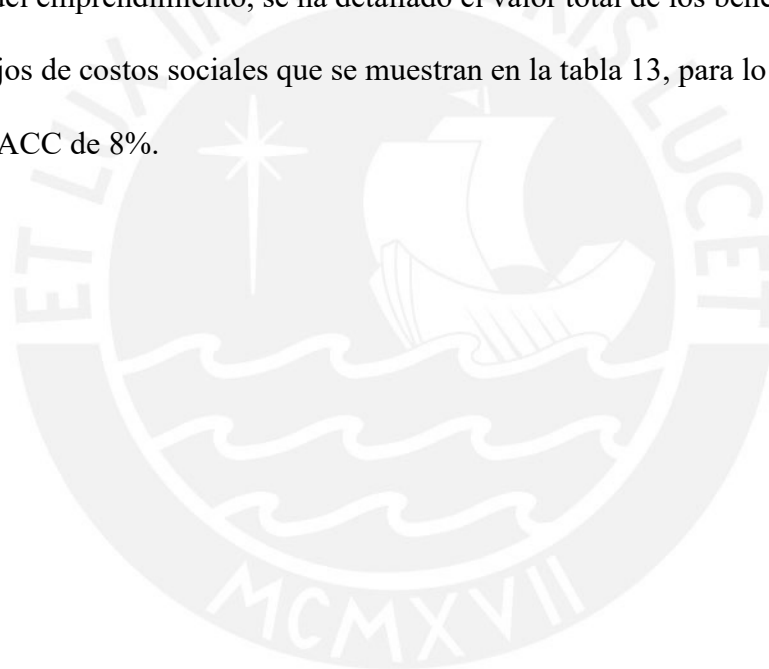


Figura 5

Estructura del lienzo del negocio próspero

Flourishing Business Canvas

MEDIO AMBIENTE		SOCIEDAD				ECONOMÍA		PERSONAS		ACTORES ECOSISTEMA
EXISTENCIAS BIOFÍSICAS	PROCESOS	VALOR	PERSONAS	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	
EXISTENCIAS BIOFÍSICAS	RECURSOS CLAVE	ALIANZAS	CO-CREACIÓN DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	ACTORES CLAVE	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	
Puesta en valor de tierras eriazas Incorporación de áreas verdes Uso de material que contribuye con el cuidado del ecosistema	Plataforma de financiamiento participativo financiero activa. Equipo financiero especializado en inversiones en infraestructura comercial, administrativa, financiera y profesional activa Tecnologías de la Información Plataformas Digitales Masa crítica de personas Espacio en la nube	Entidades financieras Empresas inmobiliarias Construtoras Entidades Bancarias Municipalidades Ministerio de vivienda, Fondo Mi Vivienda ONGs orientadas a temas de vivienda	Plataforma de financiación participativa con inversión en activos inmobiliarios que permita a miles de inversores generar el máximo rendimiento posible de sus ahorros en proyectos que se garantizarán con la tangibilidad del mismo activo inmobiliario en el que se invierte. De esta manera, el inversionista podrá construir un patrimonio suficiente y lograr mejorar su situación financiera o llevar a cabo el proyecto de la casa propia u otro.	Brindar un sistema para que los clientes puedan acceder a obtener el máximo rendimiento de sus ahorros, permitiéndoles tomar la decisión del destino de los mismos para formar o incrementar su patrimonio lo que les da la posibilidad de acceder a la vivienda propia de acuerdo a sus necesidades y/o proyectos familiares. Brindar herramientas tecnológicas que les facilite cualquier trámite e información necesaria del tema. Brindar asesoría en temas inmobiliarios, ahorro y calificación a bonos o beneficios financieros y del estado en temas de vivienda.	Personas entre 25 y 45 años, que puedan generar ingresos entre los 4001 a 12000 soles, cuyos grupos familiares nucleares, padres e hijos, tienen hasta 5 miembros en sus hogares. Además, cuentan con estudios técnicos completos y estudios universitarios que les permite tener la posibilidad de crecer profesionalmente de forma sostenida lo que les facilita generar mayores ingresos en el tiempo, y en consecuencia asumir mayores responsabilidades y/o el riesgo de inversión para el aumento de su capital u ahorro, con anhelo de contar con una vivienda de su agrado acorde al estilo de vida que desean, así como iniciar un proyecto u emprendimiento nuevo.	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	
SERVICIOS ECOSISTEMA	ACTIVIDADES CLAVE ¿Qué actividades clave requiere mi propuesta de valor?	GOBERNANZA	DESTRUCCIÓN DE VALOR	CANALES	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	ACTORES ECOSISTEMA	
Construcción de los proyectos inmobiliarios con materiales que contribuyen con la protección del ecosistema Fomento de áreas verdes en los terrenos donde se urbanice	Elaborar un padrón con la identificación de familias de NSE C- / D / E que habitan de manera precaria en terrenos invadidos y en malas condiciones, que cuenten con la necesidad y capacidad para acceder a una vivienda propia. Utilización de padrones de beneficiarios de bonos del gobierno por pandemia Identificación de terrenos para posibles proyectos inmobiliarios Desarrollo de tecnologías de la información para generar herramientas innovadoras y accesibles para facilitar el uso del sistema de junta colectiva, para adquirir su vivienda. Plan de marketing para impulsar el emprendimiento. Formar alianzas con entidades del estado y privadas	CEO / Directorio	Inversiones poco rentables Masa de clientes reducida Riesgo de que el dinero de los clientes provenga de lavado de activos	Difusión mediante medios de comunicación masiva y Aplicativos para transacciones Difusión mediante focus group, charlas de incidencia y actividades en campo para generarles interés en la propuesta y apertura al cambio Aplicativos web y móvil como herramienta de funcionamiento del sistema	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	Personas que no tienen acceso a vivienda digna Personas que quieren invertir en terrenos eriazos para que se lleven a cabo proyectos de urbanismo para vivienda	
COSTOS		METAS				BENEFICIOS				
Costos Fijos: Infraestructura (local, equipamiento, mantenimiento de plataformas, servicios, pago de patentes), salarios, servicios diversos.		<ul style="list-style-type: none"> - Brindar una herramienta que genere el incremento de los ahorros de los clientes que les permita llegar más rápido a su objetivo de mejorar su desarrollo financiero, contar con una cuota inicial adecuada para adquirir una vivienda o emprender un proyecto familiar, ya que las necesidades muestran que la principal barrera de entrada se centra en la falta de ahorros suficientes. - Contribuir en la educación financiera para que los clientes encuentren la forma de cubrir sus necesidades económicas con la rentabilidad de sus ahorros, mejorando así su capacidad de endeudamiento, superando barreras de acceso a financiamientos posteriores. - Fomentar el mecenazgo de quienes invierten sus ahorros en proyectos inmobiliarios para personas de menores recursos, contribuyendo en el desarrollo de ciudades sostenibles reduciendo el impacto ambiental, sin dejar de ganar dinero en el proceso. - Contribuir en generar capacidad de ahorro a las familias de NSE B y C que no cuentan con ello. 				Porcentaje de los intereses ganados a través de la rentabilidad de inversiones...				
RESULTADOS										

Tabla 9

Estimación del flujo de beneficios y costos sociales del emprendimiento, y VAN Social

Estimación de los flujos de Beneficios y Costos Sociales					
	2023	2024	2025	2026	2027
Beneficio dado por valor invertido en terrenos en saneamiento y habilitación urbana para viviendas sociales de familias de NSE que requieren de estas para un correcto desarrollo familiar y personal	-	3,176,714.00	3,529,682.00	3,529,682.00	3,529,682.00
Beneficio por diferencia de ingreso que recibe un inversionista que opta por utilizar la plataforma de capitalizate frente al sistema tradicional	3,490.67	32,080.22	78,974.89	49,135.78	57,103.11
Costo de Mantenimiento para familias que adquieren activo por generación de basura y seguridad	-	75,000.00	95,000.00	100,000.00	100,000.00
Valor total de los costos sociales	-	75,000.00	95,000.00	100,000.00	100,000.00
Valor total de los beneficios sociales	3,491	3,133,794	3,513,657	3,478,818	3,486,785

VAN SOCIAL SOLES	S/ 10,409,291.94
VAN SOCIAL USD	\$ 2,724,945.53

WACC	8%
------	----

Capítulo 8. Decisión e implementación

Teniendo en cuenta el desarrollo de los capítulos anteriores, aquí se muestra la propuesta de implementación del proyecto a través del Gantt de actividades, las conclusiones y recomendaciones respectivas

8.1. Plan de implementación y equipo de trabajo

Para el plan de implementación se ha desarrollado un diagrama de Gantt, en el cual se establecieron responsables y asignación de tareas correspondientes, con el fin de comenzar la puesta en marcha del proyecto, desde las actividades de prefactibilidad hasta la operación y puesta en marcha.

Se ha propuesto como horizonte un periodo de seis meses calendarios para iniciar con el primer proyecto, que comprenderá entre los meses de febrero y julio, siendo este último el mes de inicio del primer proyecto. Se estableció el desarrollo de actividades por semanas para la ejecución. A su vez, cuenta con tres responsables de las diferentes tareas a llevar a cabo en cada proceso, las tareas serán individuales y compartidas en ciertos casos, esto debido a la complejidad de éstas y para optimizar los tiempos propuestos de desarrollo en el Gantt, ya que independientemente de cada tarea indicada, no todas tienen la misma duración planeada para la ejecución.

Se ha establecido un inicio de operaciones WIP (*Work in Process*) para el trabajo en paralelo, con el fin de optimizar los tiempos y no esperar culminar una actividad para iniciar otra y fijar el horizonte de los seis meses.

8.2. Conclusión

Es un modelo de negocio que ataca un dolor identificado en un segmento de NSE B y C brindándoles las oportunidades para que las personas que pertenecen a éste cumplan sus objetivos familiares y personales. Según la validación de la hipótesis mediante la encuesta aplicada a una muestra de 55 personas del público objetivo, el 74.5% desean contar con una herramienta financiera como el Crowdfunding para incrementar sus ahorros en un período más corto que con mecanismos financieros convencionales.

Por otro lado, el modelo de negocio planteado resulta con una VAN de \$2'391,319 que muestra un resultado superior al requerido para los proyectos, con una TIR de 36.6% y con 640 clientes o tickets vendidos. Esto muestra la rentabilidad del proyecto.

Asimismo, este proyecto contribuiría en que las personas que se unen tengan la posibilidad de incrementar sus ahorros con la finalidad de capitalizarse para el logro de sus objetivos y, a su vez contribuir socialmente, ya que a través de sus aportes se promoverán los proyectos inmobiliarios con la finalidad de mejorar la calidad de vida y ambiente familiar en las zonas donde se desarrollen para los clientes de los proyectos que son familias de los NSE C- y D. Adicionalmente, se contribuiría con el medio ambiente ya que los proyectos inmobiliarios fomentarán el uso de materiales que contribuyan con el cuidado de este.

Finalmente, se demuestra que es un negocio viable porque al exponerse a diversos escenarios sigue siendo rentable y sostenible en el tiempo, con potencial de exponencialidad hacia regiones de todo el país.

Se ha identificado que todos los NSE presentan el dolor de carencia de vivienda propia para las familias de los NSE C- y D.

Con este modelo de negocio se logrará mitigar las necesidades de las familias de NSE C- y D que requieren de una vivienda que cumpla con las características necesarias para que les facilite el desarrollo económica y social de sus familias, este modelo ayuda a través del

financiamiento de familias de NSE B y C al incrementar sus ahorros en menor tiempo con la ayudando a familias más desfavorecidas.

Además, es un tema de gran relevancia para el país, el cual permitirá contribuir en el logro de los objetivos de desarrollo sostenible de las Ciudades y comunidades sostenibles.

Se ha identificado en el presente trabajo, que el modelo de negocio planteado es factible, se trata de cubrir tanto el VAN social como el VAN financiero, no solo esperando retornos y resultados positivos económicamente, sino crear un proyecto que ayude en el aspecto social y cubra dolores diversos identificados en el País, como es el caso presentado en la presente tesis. El proyecto tomará una inicialización de seis meses para alcanzar la puesta en marcha.

8.3. Recomendación

Se recomienda seguir adelante con la implementación del modelo de negocio, toda vez que la validación de la información analizada confirma la deseabilidad por parte del público objetivo, la viabilidad financiera positiva y la factibilidad de llegar a contar con inversores en esta idea de negocio para el desarrollo inmobiliario para familias de menores recursos.

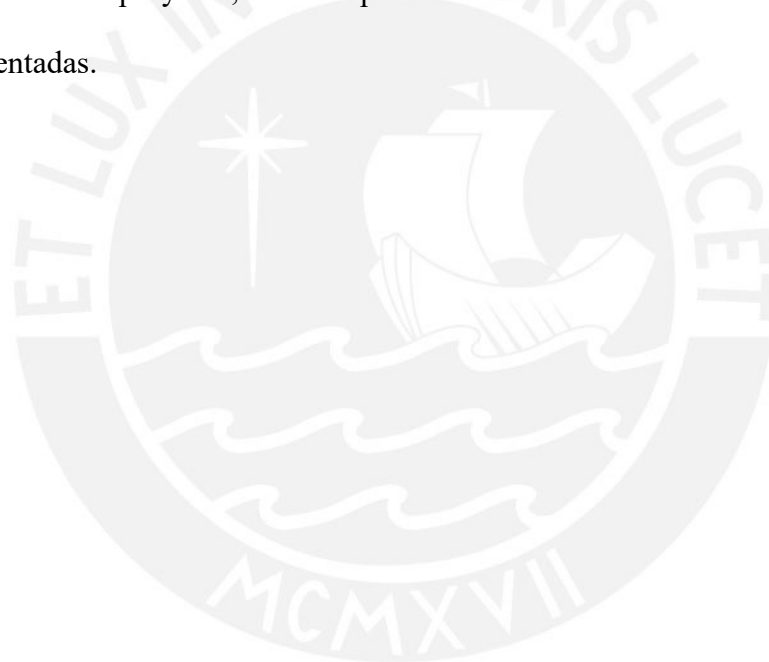
También se recomienda, a futuro poder explorar otros montos de tickets de inversión de modo que se pueda ampliar la cartera de proyectos teniendo diferentes escalas. Además, con el fin de que contribuya en mayor medida en la sostenibilidad se puede explorar inversión en proyectos de energía renovable, desarrollo de zonas industriales, comerciales, etc.

Asimismo, se debe precisar que a través de la investigación realizada se ha identificado que es importante iniciar el proyecto con el círculo más cercano de los socios fundadores, a los cuales se ha considerado en el grupo de los Early Adopters ya que el modelo de negocio requiere estrategias de nicho para difusión.

Se recomienda iniciar este modelo de negocio en un corto plazo, el cual ayudará a las personas a incrementar sus ahorros y cumplir con sus proyectos.

También se recomienda seguir fomentando la investigación en el campo de los estudios de todos los segmentos, de manera que permita identificar con una mayor exactitud los dolores que enfrentan los diferentes NSE.

Es importante precisar que para el desarrollo del proyecto se debe tener en cuenta los factores socioeconómicos y geopolíticos de la situación actual del país, diversos factores, como las tasas financieras y el mercado económico en el cual se desarrolle el proyecto puede afectar la factibilidad del proyecto, como se precisa en los escenarios de las corridas financieras presentadas.



Referencias

- AdiPerú (24 de julio de 2018). *Oferta de vivienda social solo cubre 18% de la demanda*.
<https://adiperu.pe/noticias/oferta-de-vivienda-social-solo-cubre-18-de-la-demanda/#:~:text=Oferta%20insuficiente.,163%20mil%20familias%20en%20Per%C3%BA>
- Alejandro, L. (agosto de 2021). *¿Qué es la inversión inmobiliaria? tipos de inversores e inversiones según riesgos y rendimientos*. <https://moovemag.com/2020/12/que-es-la-inversion-inmobiliaria-tipos-de-inversores-e-inversiones-segun-riesgos-y-rendimientos/>
- Burgos Ojeda, S. A., Vargas Serrano, F. & Borbón Morales, C. (2022). Alternativas de inversión en el sector inmobiliario mexicano: Crowdfunding e inversión bursátil. *Indiciales*, 1(3 (enero-junio), 61–77.
<https://indiciales.unison.mx/index.php/Indicial/article/view/17>
- Credicorp e IPSOS (2021). *Inclusión financiera y digitalización*.
<https://www.grupocredicorp.com/indice-inclusion-financiera/IIF/IIF-Digitalizacion-28abril.pdf>
- Diario El Comercio. (26 de enero de 2023). Alrededor de 1,7 millones de familias peruanas sin poder acceder a una vivienda digna: en busca de soluciones.
<https://elcomercio.pe/economia/peru/alrededor-de-17-millones-de-familias-peruanas-sin-poder-acceder-a-una-vivienda-digna-en-busca-de-soluciones-mivivienda-ministerio-de-vivienda-construccion-y-saneamiento-familias-casa-propia-noticia/>
- Diario El Peruano. (26 de abril de 2022). *Mercado habitacional incrementa su oferta*.
<https://www.elperuano.pe/noticia/148155-mercado-habitacional-incrementa-su-oferta#:~:text=Precio%20promedio%20por%20metro%20cuadrado%20aument%C3>

[%B3%2012.7%25.&text=%E2%80%9CEl%20precio%20promedio%20por%20metro%20del%20gremio%20empresarial%2C%20Ricardo%20Arbul%2C%20BA](#)

Euroinnova. (04 de marzo de 2023). *Qué es el mercado inmobiliario*.

<https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-el-mercado-inmobiliario>

Galilea. (17 de marzo de 2022). Mercado inmobiliario: ¿qué es y por qué invertir comprando una vivienda? *Galilea*. [https://galilea.com.pe/blog/mercado-inmobiliario-que-es-y-](https://galilea.com.pe/blog/mercado-inmobiliario-que-es-y-por-que-invertir-comprando-una-vivienda)

[por-que-invertir-comprando-una-vivienda](#)

García Sandoval, J. R., Aldape Ballesteros, L. A., & Esquivel, F. A. (2020). Perspectivas del desarrollo social y rural en México. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 26(3), 45-55.

<https://www.redalyc.org/journal/280/28063519011/28063519011.pdf>

Gasic Klett, I.R. (2020). Mercado del suelo urbano y reserva financiera de terrenos para producción de vivienda en el Área Metropolitana de Santiago. *Revista de geografía Norte Grande*, (76), 71-94. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022020000200071>

Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP). (23 de enero de 2023). Casi 1,5 millones de viviendas en Perú no reúnen condiciones básicas. *La Cámara: Revista Digital del Comercio de Lima*. [https://lacamara.pe/casi-15-millones-de-viviendas-en-](https://lacamara.pe/casi-15-millones-de-viviendas-en-peru-no-reunen-condiciones-basicas/)

[peru-no-reunen-condiciones-basicas/](#)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020). *Encuesta Nacional de Hogares ENAHO 2020*. [https://www.datosabiertos.gob.pe/dataset/encuesta-nacional-](https://www.datosabiertos.gob.pe/dataset/encuesta-nacional-de-hogares-enaho-2020-instituto-nacional-de-estad%C3%ADstica-e-inform%C3%A1tica-inei)

[de-hogares-enaho-2020-instituto-nacional-de-estad%C3%ADstica-e-inform%C3%A1tica-inei](#)

IPSOS APOYO (2022a). *Perfiles socioeconómicos del Perú 2021*. <https://www.ipsos.com/es-pe/perfiles-socioeconomicos-del-peru-2021>

IPSOS APOYO (2022b). *El Ahorro peruano en pandemia 2021*. <https://www.ipsos.com/es-pe/el-ahorro-peruano-en-pandemia-2021>

IPSOS APOYO (2022c). *Como están pagando los peruanos en el 2022*.

<https://www.ipsos.com/es-pe/como-estan-pagando-los-peruanos-en-el-2022>

León, G. (22 de noviembre de 2022). Políticas habitacionales benefician a personas con más ingresos, mientras aumenta el déficit habitacional en sectores D/E. *LR: DATA*.

<https://data.larepublica.pe/politicas-habitacionales-benefician-a-personas-con-mas-ingresos-mientras-aumenta-deficit-en-sectores-D-E-bonos-vivienda>

Ministerio de Vivienda (2023). *Demanda potencial de viviendas en Lima y Callao* .

<https://www.gob.pe/institucion/vivienda/noticias>

Márquez López, L. (2020). El capital inmobiliario-financiero y la producción de la ciudad latinoamericana hoy. *Cuadernos Metrópole*, 22, 665-682.

<https://www.scielo.br/j/cm/a/V85Rz8vHGwrxX4n9PZhhfgf/abstract/?lang=es>

Mungaray, A., González., & Osorio, G. (2021). Educación financiera y su efecto en el ingreso en México. *Problemas del desarrollo*, 52(205), 55-78.

<https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.205.69709>

Organización de las Naciones Unidas (ONU). (2020). *Objetivos de desarrollo sostenible para las personas y el planeta*.

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>

Oviedo Jaramillo, G. V., & Loor Colamarco, I. (2021). Calidad del Servicio en las entidades financieras ecuatorianas. Una perspectiva desde los grupos de interés. *Polo del Conocimiento: Revista científico-profesional*, 6(3), 860-873.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7926952>

Pasión por el Derecho. (03 de junio de 2021). *¿La invasión genera posesión? ¿La invasión constituye delito?* <https://lpderecho.pe/invasion-posesion-invasion-delito/>

- Properati. (17 de noviembre de 2022). Ingreso y alquiler: el nivel que exige Perú y Latinoamérica. *Properati*. <https://blog.properati.com.pe/ingreso-y-alquiler-el-nivel-que-exige-peru-y-latinoamerica/>
- Proyecto de Ley N° 5839 2020-CR que incorpora el Derecho Fundamental a la Vivienda Digna. 22 de julio de 2020.
https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/PL05839-20200722.pdf
- Radioprogramas del Perú (RPP). (09 de agosto de 2022). *Economía. Siete de cada 10 peruanos afirman tener deudas, según encuesta de Datum*.
<https://rpp.pe/economia/economia/siete-de-cada-10-peruanos-afirman-tener-deudas-segun-encuesta-de-datum-noticia-1423409>
- Sánchez Correa, L.M, & Arroyo Martínez, S. (2022). La innovación administrativa y tecnológica como estrategia para enfrentar los retos actuales del mercado inmobiliario en vertical: una revisión teórica. *Economía: teoría y práctica*, (57), 71-93.
<https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/572022/sanchez>
- Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). (Agosto de 2022). *Tasa de interés promedio de las cajas municipales*.
<https://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEETportal/Paginas/TIPasivaDepositoEmpresa.aspx?tip=C>
- Rodríguez de Almeida, M. G. (2020). El crowdfunding como herramienta de financiación inmobiliaria: realidades y problemas. *Revista de Derecho Civil*, 7(5), 315-364.
<https://nreg.es/ojs/index.php/RDC/article/view/539>
- Superintendencia de Banca y Seguros (SBS). (30 de setiembre de 2022). *Tasa de interés promedio del sistema bancario*.

<https://www.sbs.gob.pe/app/pp/EstadisticasSAEEPportal/Paginas/TIPasivaDepositoEmpresa.aspx?tip=B>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (04 de marzo de 2023). *Los seguros de depósitos: protección para el ahorro del público.*

<https://www.sbs.gob.pe/boletin/detalleboletin/idbulletin/1098?title=Los%20seguros%20de%20dep%C3%B3sitos:%20protecci%C3%B3n%20para%20el%20ahorro%20del%20p%C3%ABlico>



Apéndices

Apéndice A: Resultado de las Encuestas con datos porcentuales

Resultados de las encuestas y sus expectativas NSE B y C

Preguntas	Resultados
Edad	30.00% Tiene entre 25 y 30 años
	11.70% Tiene entre 31 y 35 años
	40.00% Tiene entre 36 y 40 años
	15.00% Tiene entre 40 y 45 años
	3.30% Tiene más de 45 años
Cuentas con trabajo	95.00% Cuenta con trabajo
Cuál es el rango de tus ingresos mensuales	64.90% Tiene un ingreso entre 4001 y 12000 soles
Cuántas personas conforman tu hogar	76.70% Entre 3 y 4 personas
	23.30% De 5 personas a mas
Cuentas con formación?	71.70% Universitaria completa
	13.30% Universitaria incompleta
	15.00% Técnica completa
¿Qué opinas sobre cómo se gestionan los temas de vivienda en el Perú? – Marca hasta dos opciones	35.00% Son poco accesibles, piden muchos requisitos
	30.00% Es difícil de acceder por la cuota inicial muy alta
	48.30% Las tasas de interes son muy altas
	28.30% Las cuotas mensuales son muy altas
¿Alguna vez has postulado a un crédito de vivienda?	83.30% No ha postulado por los distintos motivos anteriores
¿Consideras que tienes la opción de elegir dónde vivir?	81.40% Si puede elegir
¿Cuáles son las dificultades o carencias que tienes para poder elegir dónde vivir? (Puedes marcar mas de una)	12.30% No cuenta con los medios económicos para asumir un préstamo
	26.40% No cuenta con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda u otro activo
	31.60% Tendría que juntar primeo la inicial y eso le tomará mucho tiempo
	26.30% Cuenta con ahorros para su inicial, pero es insuficiente para el préstamo que desea
	40.40% Los créditos son muy caros
	10.50% No calificaría porque nunca ha tenido capacidad crediticia
En la actualidad vives:	51.90% Casa o departamento alquilado
	35.20% Vivienda familiar compartida
	13.00% Vivienda propia insuficiente
¿Cuáles son las carencias o necesidades que tienes en el lugar donde vives? (Puedes marcar mas de una opción)	43.90% Paga una mensualidad y no es de su propiedad
	42.10% No puede hacerle el acondicionamiento porque no es propio
	26.30% Tiene el espacio limitado
	21.10% No se encuentra ubicado en la zona que quiere, si no en la que puede
¿Qué plantearías como solución para poder tener la posibilidad de elegir dónde, cómo y con qué condiciones vivir?	78.00% Ahorrar para la inicial de su vivienda propia
	8.50% Préstamo familiar
	5.10% Adelanto de herencia
¿Crees que te sería interesante utilizar un sistema de ahorro colectivo (tipo Panderero) para poder juntar tu inicial en menor tiempo y acceder a un crédito de vivienda u otro proyecto ?	38.30% Si
	48.30% Tal vez
	13.30% No
¿Has participado en alguna junta con familiares o amigos para acceder a cumplir alguna meta?	55.20% Si
¿Si tuvieras la posibilidad de ir juntando tu dinero de una forma segura y a la vez ir ganando intereses para lograr tener la inicial que necesitas para tu vivienda ideal o emprender otro proyecto en un menor plazo? ¿Cómo lo verías?	45.80% Le interesa
	42.40% Le gustaría más información
	6.80% Le genera dudas

Resultados de las encuestas y sus expectativas NSE C- y D

1.- Distrito en el que reside:	
Zonas precarias de Cercado de Lima	37%
Zonas precarias de San Juan de Lurigancho al	63%
2.- Edad:	
Edades de los entrevistados es entre 20 y 75	
3.- Cuentas con trabajo formal o informal	
Si, Formal	24%
Si, Informal	44%
No cuenta con trabajo	32%
4.- Cuántas personas conforman tu hogar:	
1 persona	6%
2 persona	9%
3 persona	24%
4 persona	29%
5 persona	17%
6 persona	9%
7 persona	6%
8 persona	3%
Pregunta de fondo:	
1.- ¿Qué opina sobre cómo se gestionan los temas de vivienda en el Perú?	
No tengo conocimiento	6%
Están mal gestionados y son poco accesibles	71%
Están bien gestionados	24%
2.- ¿Te parece que los sistemas de financiamiento para vivienda incluyen a todos los sectores?	
Si	21%
No	79%
Por Qué razones:	
No puede sustentar ingresos, no tiene historial financiero, mucha burocracia	38%
No da razones	53%
Si están incluidos todos los sectores, pero es caro	9%
3.- ¿Cómo te sientes con respecto a esto?	
Sentimientos negativos (importancia, indiferencia, enojo, informalidad, desilusión, preocupado, intranquilo)	83%
Sentimientos positivos (tranquilidad, regular, conforme, bien)	17%
4.- ¿Crees que las familias de tu comunidad son incluidas en las decisiones y opciones de vivienda?	
No sabe	3%
No son incluidas	59%
No siempre son incluidas	12%
Si son incluidas	26%
5.- ¿Consideras que tienes la opción de elegir donde vivir?	
Si, tengo opción	47%
No tengo opción	50%
No respondio	3%
6.- ¿Cuales son las dificultades o carencias que tienes para poder elegir donde vivir?	
Falta de proyectos	12%
Falta de dinero	62%
Falta de financiamiento	3%
No respondio	6%
Falta de trabajo	9%
No tiene dificultades	6%
No quiere mudarse	3%
7.- ¿Cuales son las carencias o necesidades que tienes en el lugar donde vives?	
Hacinamiento	3%
Ninguna	50%
Falta de servicios y seguridad	41%
No respondio	3%
Falta de documentos de propiedad	3%
8.- ¿Cuentas con todos los servicios básicos en tu hogar?	

Si	71%
No	23%
No respondio	6%
9.- ¿Si hubieran podido elegir donde vivir, donde, como y con qué condiciones mínimas lo hubieran hecho?	
En el mismo lugar, pero con todos los servicios y seguridad	37%
En otro lugar con todos los servicios y seguridad	53%
No respondio	12%
10.- ¿Qué plantearías como solución para poder tener la posibilidad de elegir donde, como y con qué condiciones vivir?	
Plantear otras soluciones	18%
Precios de viviendas y tasas de interés más bajas	18%
No respondio	21%
Planes de reubicación	3%
Prog. Sociales y proyectos que permitan acceso a vivienda	41%
11.- ¿Crees que existe la posibilidad de acceder a vivienda sin tener que recurrir a las invasiones?	
Si creo que hay posibilidad	76%
No creo que hay posibilidad	18%
No respondio	6%
12.- ¿Has escuchado del sistema de ahorro Padero? (Si dicen que no, explicamos que es un Padero)	
Si he escuchado	56%
No he escuchado	26%
No respondio	18%
13.- ¿Has participado en alguna junta con familiares o amigos para acceder a cumplir alguna meta?	
Si he participado	63%
No he participado	29%
No respondio	3%
14.- ¿Tiene una cuenta bancaria o ha intentado acceder a alguna?	
No cuento con cuenta bancaria	37%
Si cuento con cuenta bancaria	63%
15.- ¿Tiene o ha querido acceder a algun crédito bancario?	
No tengo acceso a crédito	63%
Si tengo acceso a crédito	29%
No respondio	3%
16.- ¿Cómo te sentirías si existiera alguna entidad que te ayude a acceder al sistema financiero para lograr adquirir una vivienda?	
No accedería por la edad y se sentirían mal	6%
Se sentirían bien siempre y cuando los intereses sean bajos	9%
Se sentirían bien porque los ayudaría a tener una vivienda	82%
No respondio	3%
17.- ¿Qué opinas de utilizar tu propio dinero para generar un historial financiero?	
No tengo conocimiento de ello	6%
No cuento con dinero para hacer historial financiero	9%
Sería bueno generar historial con nuestro propio dinero	79%
No respondio	6%
18.- ¿Si tuvieras la posibilidad de ir juntando tu dinero de una forma segura y a la vez ir ganando intereses para lograr calificar a un sistema financiero y acceder a los bonos de vivienda del estado? ¿Cómo lo verías?	
No lo vería bien porque no podría pagar las cuotas	6%
Interesante pero requiera más información	3%
Lo vería bien solo si lo respalda una institución con historia	6%
Lo vería bien siempre y cuando sea de menor monto	6%
Lo vería bien me ayudaría a ahorrar para una meta	74%
No respondio	6%
19.- ¿Qué crees que podría mejorar del sistema de acceso al financiamiento de vivienda?	
Nada debería mejorar	9%
Cuota inicial más baja, intereses más bajos, cuotas más bajas, menos requisitos	44%
Sistema más inclusivo a medida de cada familia que ayude a formalizarlos	26%
No respondio	21%
20.- ¿Cómo te gustaría que fuera el sistema de financiamiento de vivienda?	
Como es ahora	3%
Sea barato y rápido	17%
Sea alquiler venta	3%
Involucrar al sector privado	3%
Sea más accesible (inclusivo)	63%
No respondio	12%

Apéndice B: Información de encuestas de investigación de expectativas

Resultados de las encuestas y sus expectativas NSE B y C

Marca temporal	Nombre de usuario	Nombres y Apellidos	Distrito en el que reside	Edad	Cuentas con trabajo	Cuál es el rango de tus ingresos mensuales	Cuántas personas conforman tu hogar	Cuentas con formación?	¿Qué opinas sobre cómo se gestionan los temas de vivienda en el Perú? - Marca hasta dos opciones
2022/05/22 5:15:05 p. m. GMT-5	abelpineda927@gmail.com	abel Taparaco Pineda	cusco	31 - 35	Dependiente	De S/. 2,500 a S/. 4,000	5 personas a más	Universitaria completa	- Las tasas de interés son muy altas
2022/05/22 5:24:29 p. m. GMT-5	jacama_158@hotmail.com	Javier Calcín Masco	Juliacá	36 - 40	Dependiente	De S/. 4,001 a S/. 7,000	3 personas	Universitaria completa	- Son poco accesibles, piden muchos requisitos
2022/05/22 5:24:35 p. m. GMT-5	reymundoso@hotmail.com	Roiando Reymundo Soto	Huancayo	40 - 45	Dependiente	De S/. 4,001 a S/. 7,000	4 personas	Universitaria completa	- Las tasas de interés son muy altas
2022/05/22 5:34:26 p. m. GMT-5	giosetvillegas@gmail.com	Giosett Alejandro Villegas Huarcaya	Villa María del Triunfo	25 - 30	Dependiente	De S/. 4,001 a S/. 7,000	4 personas	Universitaria completa	- Son accesibles
2022/05/22 5:44:28 p. m. GMT-5	adretta1003@gmail.com	Karina Cuadros	Miraflores	36 - 40	Dependiente	De S/. 4,001 a S/. 7,000	3 personas	Universitaria completa	- Es difícil acceder por la cuota inicial muy alta.- Las tasas de interés son muy altas.- Las cuotas mensuales son muy altas
2022/05/22 5:45:38 p. m. GMT-5	pvaler996@gmail.com	Piero Valer Moscoso	San Borja	36 - 40	Independiente	De S/. 4,001 a S/. 7,000	3 personas	Universitaria completa	- Es difícil acceder por la cuota inicial muy alta
2022/05/22 5:45:41 p. m. GMT-5	manrique.carlos@gmail.com	Carlos Andrés Manrique Pinche	Miraflores	36 - 40	Dependiente	De S/. 12,001 a más	3 personas	Universitaria completa	- Las tasas de interés son muy altas
2022/05/22 5:45:54 p. m. GMT-5	aperales.florentini@outlook.com	Andrea Perales	San Borja	31 - 35	Independiente	De S/. 4,001 a S/. 7,000	3 personas	Universitaria incompleta	- Las tasas de interés son muy altas.- Las cuotas mensuales son muy altas
2022/05/22 5:47:16 p. m. GMT-5	lora.fonseca.caa@hotmail.com	Lorena Fonseca Castro	San Borja	45 - a más	Independiente	De S/. 7,001 a S/. 12,000	3 personas	Universitaria completa	- Son poco accesibles, piden muchos requisitos
2022/05/22 5:50:17 p. m. GMT-5	mbal2005@gmail.com	María Elena Caballero Gavilán	SURQUILLO	40 - 45	Independiente	De S/. 4,001 a S/. 7,000	3 personas	Técnica Completa	- Es difícil acceder por la cuota inicial muy alta
2022/05/22 6:03:21 p. m. GMT-5	garteaga0510@gmail.com	Gabriela Arteaga Obando	Chorrillos	40 - 45	Dependiente	De S/. 2,500 a S/. 4,000	3 personas	Universitaria completa	- Son poco accesibles, piden muchos requisitos.- Las tasas de interés son muy altas
2022/05/22 6:11:19 p. m. GMT-5	maurtua.olaudia@gmail.com	Claudia Maurtua	Santa Anita	36 - 40	Dependiente	De S/. 2,500 a S/. 4,000	5 personas a más	Técnica Completa	- Es difícil acceder por la cuota inicial muy alta.- Las cuotas mensuales son muy altas

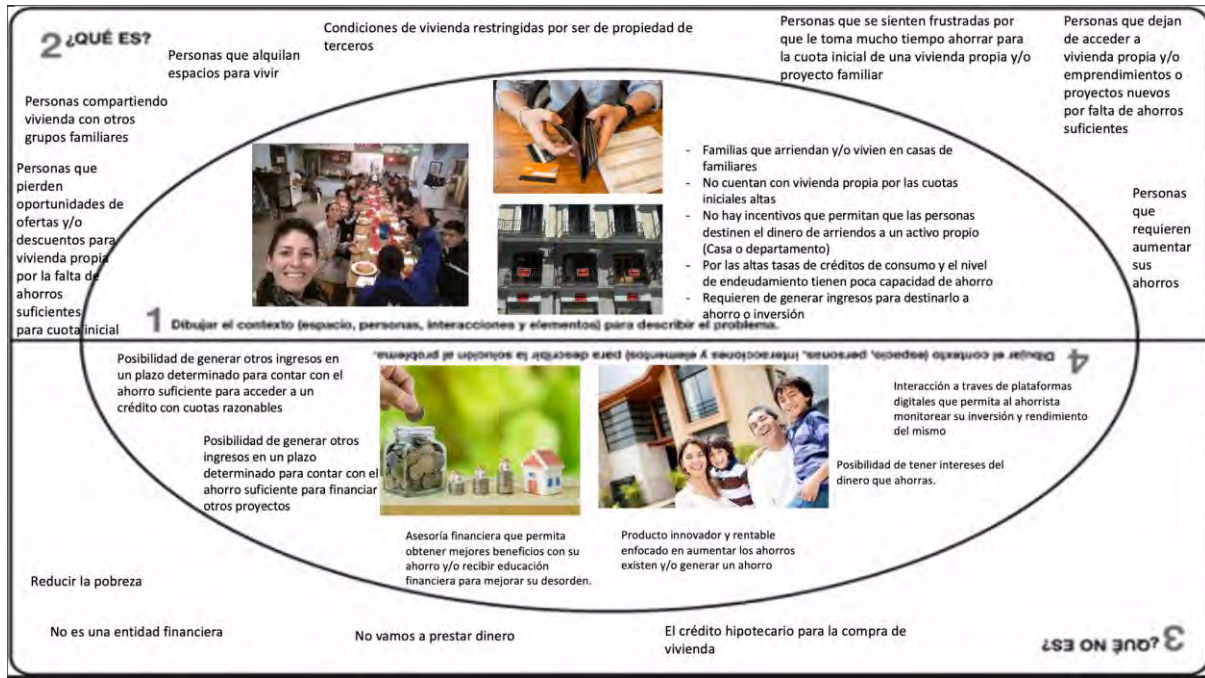
Ita	¿Alguna vez has postulado a un crédito de financiamiento de vivienda u otro proyecto de negocio?	Si tu respuesta fue si, menciona a que tipo de crédito y si fue aprobado o no	¿Consideras que tienes la opción de elegir dónde vivir o la posibilidad de emprender nuevos proyectos?	¿Cuáles son las dificultades o carencias que tienes para poder elegir dónde vivir o emprender nuevos proyectos o negocios? (Puedes marcar más de una)	En la actualidad vives:	¿Cuáles son las carencias o necesidades que tienes en el lugar donde vives? (Puedes marcar más de una opción)	¿Qué plantearías como solución para poder tener la posibilidad de elegir dónde, cómo y con qué condiciones vives?	¿Crees que te sería interesante utilizar un sistema de ahorro colectivo (Tipo Panderero) para ahorrar en menor tiempo y acceder a vivienda u otro proyecto?
Ita 1	No		Si	- Cuentas con ahorros para tu inicial, pero es insuficiente para el precio de la vivienda a la que quieres acceder.- No calificas porque nunca has tenido capacidad crediticia	- Casa o departamento alquilado	- Pago una mensualidad y no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez
Ita 2	No		Si	- Tendrías que juntar primero la inicial y eso te tomará mucho tiempo	- Vivienda familiar compartida	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez
Ita 3	No		Si	- Tendrías que juntar primero la inicial y eso te tomará mucho tiempo	- Casa o departamento alquilado	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si
Ita 4	Si	Techito bonito fondo mi vivienda	Si	- Cuentas con ahorros para tu inicial, pero es insuficiente para el precio de la vivienda a la que quieres acceder.	- Vivienda familiar compartida	- No se encuentra ubicado en una zona que quiero	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si
Ita 5	No		Si	- No cuentas con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda.- Tendrías que juntar primero la inicial y eso te tomará mucho tiempo	- Casa o departamento alquilado	- Pago una mensualidad y no es de mi propiedad; No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez
Ita 6	No		Si	- Los créditos son muy caros	- Casa o departamento alquilado	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Préstamo familiar	Si
Ita 7	No		Si	- No cuentas con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda.- Los créditos son muy caros	- Casa o departamento alquilado	- Pago una mensualidad y no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez
Ita 8	No		Si	- Cuentas con ahorros para tu inicial, pero es insuficiente para el precio de la vivienda a la que quieres acceder.	- Casa o departamento alquilado	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad.- Tengo el espacio limitado	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si
Ita 9	No		No	- No cuentas con los medios económicos para asumir un préstamo.- Los créditos son muy caros	- Vivienda familiar compartida	- Tengo el espacio limitado.- No se encuentra ubicado en una zona que quiero	- Adelanto de herencia	Tal vez
Ita 10	Si	Crédito hipotecario, aprobado	Si	- Los créditos son muy caros	- Vivienda propia insuficiente (pequeña para su necesidad, ubicación poco segura, ubicación poco céntrica para sus actividades, etc)	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad.- Tengo el espacio limitado.- No se encuentra ubicado en una zona que quiero	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si
Ita 11	No		Si	- No cuentas con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda.- Los créditos son muy	- Vivienda familiar compartida	- Tengo el espacio limitado	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	No

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
¿Cuáles son las dificultades o carencias que tienes para poder elegir dónde vivir o emprender nuevos proyectos o negocios? (Puedes marcar más de una)	En la actualidad vives:	¿Cuáles son las carencias o necesidades que tienes en el lugar donde vives? (Puedes marcar más de una opción)	¿Qué planteas como solución para poder tener la posibilidad de elegir dónde, cómo y con qué condiciones vivir?	¿Crees que te sería interesante utilizar un sistema de ahorro colectivo (tipo Páncero) para ahorrar en menor tiempo y acceder a vivienda o otro proyecto?	¿Has participado en alguna junta con familiares o amigos para acceder a cumplir alguna meta?	¿Si tuvieras la posibilidad de ir juntando tu dinero de una forma segura y a la vez ir ganando intereses para lograr tener la inicial que necesitas para tu vivienda o emprender otro proyecto en un menor plazo? ¿Cómo la verías?							
- Cuentas con ahorros para tu inicial, pero es insuficiente para el precio de la vivienda a la que quieres acceder.- No calificarias porque nunca has tenido capacidad crediticia	- Casa o departamento alquilado	- Pago una mensualidad y no es de mi propiedad.	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez	Si	- Me interesa							
- Tendrias que juntar primero la inicial y eso te tomará mucho tiempo	- Vivienda familiar compartida	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez	No	- Me gustaría más información							
- Tendrias que juntar primero la inicial y eso te tomará mucho tiempo	- Casa o departamento alquilado	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si	Si	- Me gustaría más información							
- Cuentas con ahorros para tu inicial, pero es insuficiente para el precio de la vivienda a la que quieres acceder.	- Vivienda familiar compartida	- No se encuentra ubicado en una zona que quiero	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si	No	- Me gustaría más información							
- No cuentas con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda	- Casa o departamento alquilado	- Pago una mensualidad y no es de mi propiedad; No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez	Si	- Me genera dudas							
- No cuentas con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda.- Tendrias que juntar primero la inicial y eso te tomará mucho tiempo	- Casa o departamento alquilado	- Pago una mensualidad y no es de mi propiedad; No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si	Si	- Me interesa							
- Los créditos son muy caros	- Casa o departamento alquilado	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad	- Préstamo familiar.	Si	No	- Me gustaría más información							
- No cuentas con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda.- Los créditos son muy caros.	- Casa o departamento alquilado	- Pago una mensualidad y no es de mi propiedad	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Tal vez	Si	- Me gustaría más información							
				Si	Si	- Me interesa							
- Cuentas con ahorros para tu inicial, pero es insuficiente para el precio de la vivienda a la que quieres acceder.	- Casa o departamento alquilado	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad; Tengo el espacio limitado	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si	Si	- Me interesa							
- No cuentas con los medios económicos para asumir un préstamo; Los créditos son muy caros	- Vivienda familiar compartida	- Tengo el espacio limitado.- No se encuentra ubicado en una zona que quiero	- Adelanto de herencia	Tal vez	Si	- Me interesa							
- Los créditos son muy caros	- Vivienda propia insuficiente (pequeña para su necesidad, ubicación poco segura, ubicación poco céntrica para sus actividades, etc)	- No puedo hacerle acondicionamientos porque no es de mi propiedad; Tengo el espacio limitado; No se encuentra ubicado en una zona que quiero	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	Si	Si	- Me gustaría más información							
- No cuentas con la inicial disponible para acceder a un préstamo de vivienda.- Los créditos son muy caros	- Vivienda familiar compartida	- Tengo el espacio limitado	- Ahorrar para la inicial de tu vivienda propia	No	Si	- Me gustaría más información							

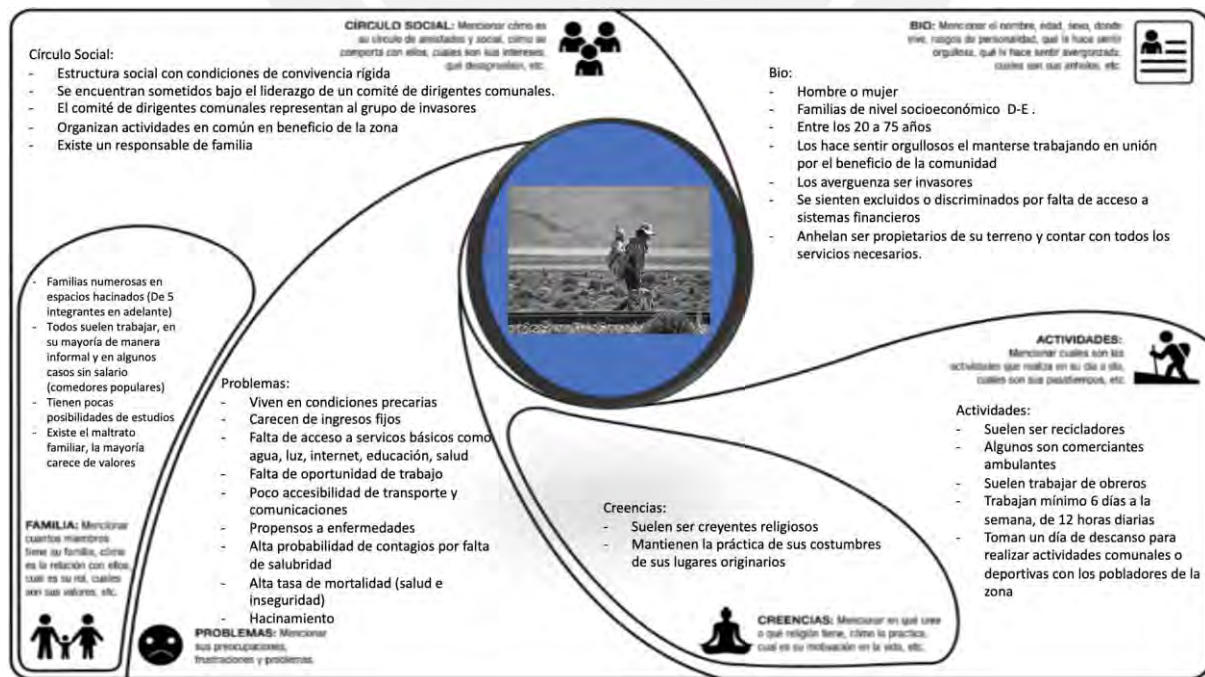


Apéndice C: Lienzos de perfil del usuario y cliente objetivos

Lienzo Dos dimensiones del perfil del usuario objetivo – elaborado por el equipo de investigación




Lienzo Meta Usuario para el perfil del cliente objetivo – elaborado por el equipo de investigación



Apéndice D: Perfiles Buyer persona e Investor Persona

Perfil de buyer persona, elaborado por el equipo de investigación

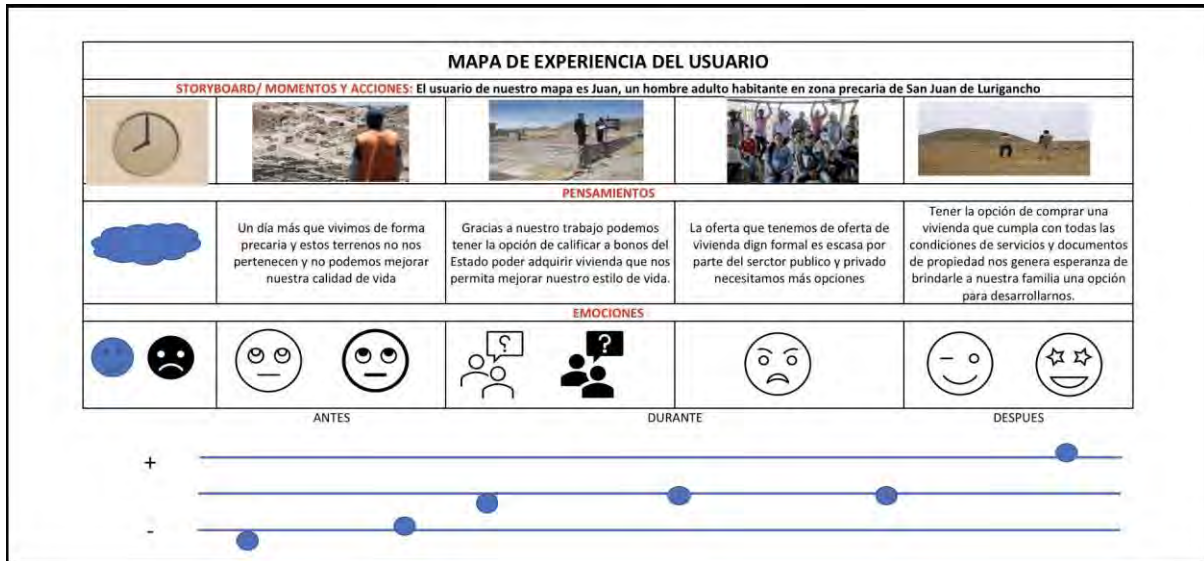
Perfil		Frustraciones
Comerciante en mercado Estudios secundarios		Se sienten excluidos o discriminados por falta de acceso a sistemas financieros
Padre de familia de 4 integrantes Ingresos entre 2000 y 3000 soles mensuales		Creer que no existe oferta de vivienda para su NSE
Datos Demográficos		Retos
Hombre de 35 años		Dejar de vivir de manera precaria o en hogares de familia
Viven en San Juan de Lurigancho Trabaja en el mercado de la zona		Iniciar o culminar estudios técnicos o profesionales
Hábitos	Intereses	Objetivos
Trabaja 6 días de la semana en jornadas de más de 8 horas. Pertenece al grupo social formado en la comunidad en la que vive Asiste a la parroquia de su religión	Tener más tiempo con su familia Lograr tener mejores espacios en los cuales desenvolverse	Lograr adquirir una vivienda o terreno propio Lograr mejorar su estilo de vida y el de su familia

Perfil de investor persona, elaborado por el equipo de investigación

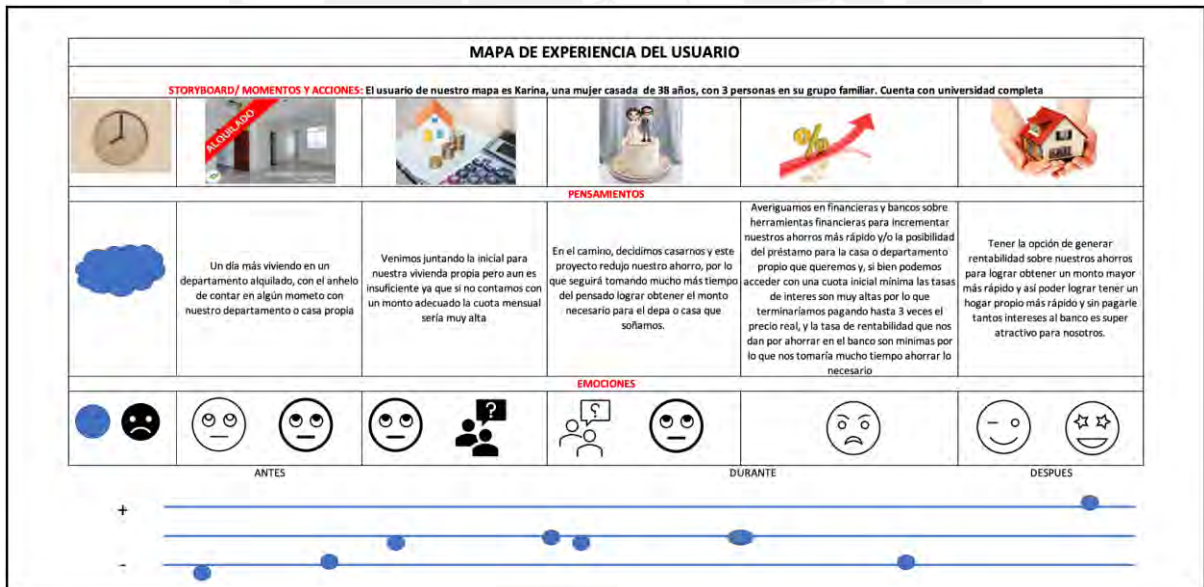
Perfil		Frustraciones
Coordinadora administrativa Bachiller en Derecho Estudios de Administración de empresas Madre primeriza de una niña de 1 año y medio, convive con su pareja pero no están casados		No contar con los recursos económicos suficientes para lograr una estabilidad u objetivos de casa propia
Datos Demográficos		No contar con los recursos económicos suficientes para lograr emprender un negocio propio rentable
Mujer de 29 años Vive en la ciudad de Lima (Surquillo) Autónoma con ingresos mensuales de 6000 soles promedio		No lograr terminar su segunda carrera por carencia de recursos económicos o tiempo
Hábitos	Intereses	Retos
Compra habitualmente online Le interesan los temas inmobiliarios Ha invertido anteriormente en compra y venta de terrenos Utiliza la tarjeta de crédito para financiar sus gastos mensuales y generar historial crediticio, pero los cubre con sus ingresos.	Trabaja mas de 48 horas a la semana en temas de administración y organización de eventos Hace actividades diferentes con su niña en sus ratos libres Programa paseos fuera de Lima cada dos meses	Incrementar sus ahorros en un 30% en los próximos 3 años Lograr estabilidad económica, laboral y familiar
		Objetivos
		Tener una fuente de ingresos propia Casarse Culminar su 2da carrera en administración de empresas

Apéndice E: Lenzos experiencia del Usuario y del Cliente

Lienzo Mapa de experiencia del Cliente de los proyectos inmobiliarios



Lienzo Mapa de experiencia del usuario de la aplicación



Apéndice F: Lenzos 6 x 6

Lienzo 6 x 6 realizado a los usuarios de la plataforma Crowdfunding

LIENZO 6 X 6					
OBJETIVO: ¿Cuál es el problema más relevante que queremos solucionar? "Existencia de familias en Lima de NSE B y C que no cuentan con los recursos suficientes para cubrir su desorden financiero y/o generar capacidad de ahorro suficientes para el logro de sus objetivos".		NECESIDADES: ¿Cuáles son las necesidades respectivas del usuario? <ul style="list-style-type: none"> - Contar con un departamento/casa propia acorde a su estilo de vida. - Contar con un departamento/ casa con el espacio suficiente para sus familias y en la ubicación deseada. - Contar con una inicial y/o capital suficiente para acceder al crédito de la vivienda o iniciar el proyecto deseado. - Contar con una herramienta financiera no convencional colectiva que le permita más rápido acceder al bien y/o iniciar un nuevo proyecto - Contar con una herramienta financiera que le permita generar mayores ingresos para sus nuevos proyectos. - Contar con una herramienta financiera que les permita acelerar el crecimiento de sus ahorros. 			
PREGUNTAS GENERADORAS: Karina es una mujer recién casada de 38 años que tiene el anhelo, junto a su pareja, de poder comprar su departamento propio y/o cumplir con sus proyectos familiares, pero tiene el problema de no contar con los ahorros suficientes para acceder a un financiamiento con cuotas y tasas que puedan ser pagadas por ambos sin mermar su estilo de vida.					
¿Cómo podemos hacer que Karina cuente con un departamento/casa propio?	¿Cómo podemos hacer que Karina cuente con el espacio suficiente para su familia y en la ubicación deseada?	¿Cómo podemos hacer que Karina ahorre lo suficiente para tener la cuota inicial para un departamento propio y/o capital para su proyecto, más rápido que le permita acceder a un financiamiento razonable?	¿Cómo podríamos hacer para que Karina acceda más rápido a la adquisición de un bien o pueda emprender más rápido un proyecto?	¿Cómo podríamos hacer para que Karina genere mayores ingresos para sus nuevos proyectos?	¿Cómo podríamos hacer que los ingresos de Karina y su esposo le generen mayor rentabilidad para ahorrar en un menor plazo la inicial para su departamento propio y/o cumplir con sus proyectos familiares?
Poner a disposición información de proyectos inmobiliarios en las zonas deseadas por ella	Asesorar a Karina respecto a como puede enfrentar su necesidad de mayor espacio	Brindarle información de los requisitos de las entidades financieras para la compra de una vivienda	Buscando que Karina logre ahorrar lo suficiente para la cuota inicial	Brindándole opciones de inversión en las diferentes entidades financieras	Presentarle opciones de inversión de retorno rápido
Brindarle información de los sistemas de financiamiento tradicionales para adquirir una vivienda	Asesorar a Karina respecto a como cubrir la necesidad de vivienda cercana a la ubicación donde realiza la mayor cantidad actividades	Generar ahorro adecuado respecto a su capacidad de ingresos para acceder a un crédito	Gestionar ante las entidades financieras opciones de rentabilidad sobre sus ahorros	Brindándole información respecto a inversiones en plataformas colectivas	Brindarle información de los riesgos que debe asumir para alcanzar más rápido sus objetivos financieros
Brindarle información respecto a la importancia de contar con esta clase de activos	Asesorar a Karina respecto a las zonas más seguras de Lima para vivir	Asesorar a Karina respecto a las mejores opciones de ahorro en entidades financieras que le brinden mejor tasa de interés para aumentar sus ahorros	Identificar la información de tasas de retorno de las diferentes entidades financieras	Mostrarle a Karina los resultados históricos de los diferentes tipos de productos financieros	Mostrarle que en la actualidad existen métodos no convencionales de inversión con buenos beneficios
Brindarle información de personas que ha tenido la misma necesidad y ya cuenta con su vivienda propia deseada	Asesorar a Karina respecto a los tamaños adecuados de vivienda en relación al tamaño del grupo familiar para tener gastos de mantenimiento adecuados	Explicar a Karina que puede ahorrar en entidades no financieras.	Identificar todas las formas a través de las cuales puede generar rentabilidad con sus ingresos y/o ahorros	Que Karina, evalúe diferentes tipos de inversiones de productos financieros	Explicarle que siempre va existir una relación directa entre la rentabilidad y el riesgo para que tenga en cuenta diversas opciones de inversión que ayuden a incrementar sus ahorros
Brindando información respecto a mecanismos de ahorro innovadores que le permitan generar una mayor rentabilidad con sus ahorros	Brindarle información respecto a la mejor ubicación geográfica para identificar los proyectos inmobiliarios disponibles	Hacer que sus ahorros crezcan más rápido en función a modelos no convencionales de inversión	Brindarle opciones de herramientas financieras no convencionales que le generen mayores ingresos por la inversión de sus ahorros para contar con los recursos suficientes en menor plazo	Promover que invierta sus ingresos y/o ahorros en plataformas de inversión participativa con respaldo en activos	Identificar una herramienta de inversión que le genere una rentabilidad importante a sus ahorros, en el menor plazo posible, como por ejemplo en la adquisición de activos para la venta

Lienzo 6 x 6 realizado a los clientes de los proyectos inmobiliarios

LIENZO 6 X 6					
OBJETIVO: ¿Cuál es el problema más relevante que queremos solucionar? Reducir la carencia de vivienda digna para las familias de NSE C- y D que viven de forma precaria en zonas de desarrollo en Lima (Chilca, Huachipa, Puente Piedra, Comas, San Juan de Lurigancho) que no cuentan con habilitaciones urbanas ni saneamiento físico legal, así como sin condiciones mínimas para el		NECESIDADES: ¿Cuáles son las necesidades respectivas del usuario? Contar con vivienda digna que cuente con los servicios básicos, tamaño adecuado para la cantidad de miembros de la familia, acceso a transporte, desarrollo económico, seguridad y educación/ Contar con posibilidad de financiamiento para acceder a vivienda digna de manera formal/ Contar con posibilidades de desarrollo económico que les permita acceder a financiamiento para proyectos de vivienda/ Contar con oferta de viviendas de interés social a las cuales puedan acceder			
PREGUNTAS GENERADORAS:					
¿Cómo podríamos lograr que tengan acceso a vivienda digna, con todos los servicios, seguridad, etc?	¿Cómo lograr que cuenten con viviendas con saneamiento físico y legal?	¿Cómo pueden estar más cerca a los servicios de transporte, salud y educación	¿Cómo acercarlos a mejores oportunidades de empleo?	¿Cómo pueden tener acceso a créditos de vivienda?	¿cómo podríamos aumentar su posibilidad de calificar a los bonos y financiamiento del sector vivienda del estado para que adquieran una vivienda digna de manera formal y sin necesidad de invadir?
Propuesta de Proyectos de vivienda Social a cargo del sector público	Brindándoles información de espacios en desarrollo para vivienda social	Viviendo en zonas urbanizadas que cuenten con estos servicios	Viviendo en zonas urbanizadas que cuenten con estos servicios	Contando con trabajo formal que les permita declarar sus ingresos y egresos	Brindándoles herramientas de ahorro de acuerdo a sus posibilidades que les permita demostrar su capacidad de adquirir un financiamiento
Hacer que las familias de NSE C- y D sean visibles para las entidades bancarias o financieras que les permita calificar a financiamiento para adquisición	Brindándoles asesoría en temas inmobiliarios (formas correctas de adquirir una vivienda o terreno, como no ser estafados, requisitos)	Localizando proyectos sociales inmobiliarios cerca de zonas de desarrollo económico.	Zonas de desarrollo urbano cercanas a centros de negocios y de trabajo	Generando o demostrando capacidad de ahorro	Crear mecanismos de financiamiento adecuados a su forma de desarrollo económico
Podrían organizarse entre las familias que habitan los asentamientos humanos en los que viven y en conjunto calificar para adquirir el terreno invadido y formalizar su vivienda y	Evitando ser engañados por traficantes de terrenos y consultando con entidades formales si la información que les brindan es verdadera.	Impulsando desarrollo de vivienda social en zonas céntricas de la ciudad	Que participen en los proyectos de desarrollo de vivienda social para los que postulen.	Ayudándolos a historial financiero	Ayudando a través de plataformas que las personas logren cumplir los requisitos solicitados de esta forma se lograría mayor inclusión de las personas a los programas
Acceso a proyectos de vivienda en zonas urbanizadas que puedan considerar a familias de NSE C- y D a manera de inclusión social en las urbes	A través del convenio con las municipalidades brindar un margen inmobiliario donde estén todos los terrenos que cumplen requisitos para construcción de vivienda social.	Proyectos integrales que incluyan dentro del desarrollo de vivienda social cerca a redes de transporte que les permita acceder más rápidamente a sus trabajos, centros de estudios y centros de	Programas de capacitación que les de herramientas para acceder a oportunidades de empleo	Desarrollando productos financieros que se trabajen entre el sector privado y estatal acordados a los sectores C- y D	Establecer planes de comunicación que muestre a las personas los beneficios de optar por los medios formales a través de incentivos que los impulse a seguir los requisitos solicitados.
Fomentar que el sector inmobiliario y financiero desarrollen proyectos de vivienda en zonas urbanizadas que consideren una cuota de vivienda a valor social para incluir a familias de NSE C- y D	Fomentar que mediante convenios y/o alianzas entre el sector público y privado se comparta de forma permanente información de terrenos e inmuebles disponibles para proyectos de vivienda, incentivando la inclusión de la cuota de vivienda social. Asimismo, brindar asesoría	Localizando zonas estratégicas para el desarrollo de proyectos de vivienda que cuenten con estos servicios, donde las personas involucradas a obtener este servicio puedan tener una mayor accesibilidad de ser acreedor de una vivienda.	Localizando oportunidades de trabajo dentro de la zona de proyectos de vivienda, trabajando de forma coordinada con las empresas de la misma zona para que comuniquen de forma permanente sus necesidades de mano de obra que puedan calzar con los perfiles de los postulantes a vivienda, etc	Generando una cultura para demostrar la capacidad de ahorro de las familias de NSE C- y D y acreditar sus ingresos para calificar a los fondos y bonos de vivienda del estado, con la finalidad de que puedan acceder a un crédito inmobiliario con alguna entidad bancaria y/o financiera por la diferencia.	Fomentar que las familias de NSE C- y D puedan acreditar sus ingresos (formales o informales) a fin de lograr acceder a créditos y/o financiamientos para la adquisición de vivienda digna en proyectos que consideren vivienda de valor social en zonas urbanas

Nuevas ideas

<p>Cosas Interesantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> Surge la posibilidad de brindar opciones de ahorro para familias que cuentan con ingresos mensuales. Existe un mercado interesante respecto a la necesidad de generar un ahorro lo suficientemente rentabilizable que les permita llevar a cabo un proyecto. Las familias del NSE B y C también necesitan ayuda para adquirir una vivienda. 	<p>Criticas Constructivas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Existen entidades financieras que dan facilidades para acceder al crédito Se puede acceder a un crédito para vivienda sin inicial Se deberá establecer una tasa mínima de retorno más atractiva que otras entidades financieras Definir el respaldo que tiene esta nueva idea para poder considerar que no desaparecerá Se deberá establecer las condiciones mínimas para ingresar y obtener beneficios con la nueva idea
<p>Nuevas Preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Será regulada por la Superintendencia de Banca y Seguros? ¿Qué o quién da el respaldo de que no sea una estafa? ¿Es realmente posible que exista una empresa que brinde mayores o mejores beneficios que una entidad financiera tradicional, para poder juntar la inicial de un proyecto nuevo? ¿Cómo hacer que las familias confíen en el producto nuevo? ¿Cómo se determinará en que invertir? 	<p>Nuevas ideas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Generar un Crowdfunding Invertir los recursos recaudados en diversas modalidades que generen un retorno mayor y mucho más rápido como lo es la compra y venta de activos, productos financieros, startups con potencial de crecimiento. Generar alianzas estratégicas con entidades financieras para tener opciones de crédito a menores tasas de interés por la colocación de más créditos

Apéndice G: Storytelling y Prototipo

Para presentar el prototipo, comenzamos con la historia de Juan, uno de los inversionistas de este proyecto. Juan es una persona del NSE B que, por medio de referencias sociales, le llega una propuesta de uno de sus conocidos más cercanos a su círculo social, quien cual lo invita a invertir en Capitalízate, una plataforma digital la cual a través de una aplicación y/o página web, podrá ser partícipe de este crowdfunding en el cual podrá generar un segundo ingreso. En este prototipo, Juan podrá decidir invertir en diferentes tipos de proyectos, se le orientará de manera gratuita sobre los beneficios y la rentabilidad esperada. Asimismo, para contrarrestar el dolor de la incertidumbre sobre si es una fuente fiable de inversión, es que él llegó a esta plataforma, mediante recomendación de conocidos que también usaron este proyecto y les funcionó, generando una mayor confiabilidad a la hora de decidir invertir.





Apéndice H: Tabla de proyectos con tareas valorizadas por etapas

PROYECTO 1			PROYECTO 2			PROYECTO 3			PROYECTO 4		
Área de terreno	4,900.00		Área de terreno	5,600.00		Área de terreno	6,300.00		Área de terreno	7,000.00	
Número de lotes	70		Número de lotes	80		Número de lotes	90		Número de lotes	100	
Costo total	Soles	1,803,200	Costo total	Soles	2,195,200	Costo total	Soles	2,469,600	Costo total	Soles	2,744,000
Aporte propio	60%	1,081,920	Aporte propio	55%	1,207,360	Aporte propio	50%	1,234,800	Aporte propio	45%	1,234,800
Aporte inversionistas	40%	721,280	Aporte inversionistas	45%	987,840	Aporte inversionistas	50%	1,234,800	Aporte inversionistas	55%	1,509,200
Total inversionistas		40	Total inversionistas		54	Total inversionistas		68	Total inversionistas		83
Duración	12 meses		Duración	12 meses		Duración	12 meses		Duración	12 meses	
Pago intereses	Trimestral		Pago intereses	Trimestral		Pago intereses	Trimestral		Pago intereses	Trimestral	
Amortización	Al vencimiento		Amortización	Al vencimiento		Amortización	Al vencimiento		Amortización	Al vencimiento	
Modalidad	Tipo fijo		Modalidad	Tipo fijo		Modalidad	Tipo fijo		Modalidad	Tipo fijo	
Rentabilidad		9%	Rentabilidad		9%	Rentabilidad		9%	Rentabilidad		9%
Inicio	4	Mes	Inicio	15	Mes	Inicio	23	Mes	Inicio	25	Mes
RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		
Valoración 1ra etapa	9%	1,965,488	Valoración 1ra etapa	9%	2,392,768	Valoración 1ra etapa	9%	2,691,864	Valoración 1ra etapa	9%	2,990,960
Valoración 2da etapa	60%	2,885,120	Valoración 2da etapa	60%	3,512,320	Valoración 2da etapa	60%	3,951,360	Valoración 2da etapa	60%	4,390,400
Valoración 3ra etapa	180%	5,048,960	Valoración 3ra etapa	180%	6,146,560	Valoración 3ra etapa	200%	7,408,800	Valoración 3ra etapa	220%	8,780,800
Costo adquisición		-1,803,200	Costo adquisición		-2,195,200	Costo adquisición		-2,469,600	Costo adquisición		-2,744,000
Notaria		-10,000	Notaria		-10,000	Notaria		-10,000	Notaria		-10,000
Tasador		-10,000	Tasador		-10,000	Tasador		-10,000	Tasador		-10,000
Ejecución garantía		-20,000	Ejecución garantía		-20,000	Ejecución garantía		-20,000	Ejecución garantía		-20,000
Rentabilidad prestamos	9.00%	-64,915	Rentabilidad prestamos	9.00%	-88,906	Rentabilidad prestamos	9.00%	-111,132	Rentabilidad prestamos	9.00%	-135,828
Saneamiento		-120,000	Saneamiento		-150,000	Saneamiento		-150,000	Saneamiento		-150,000
Habilitación urbana		-1,291,873	Habilitación urbana		-1,614,841	Habilitación urbana		-1,614,841	Habilitación urbana		-1,614,841
Construcción			Construcción			Construcción			Construcción		
Resultado bruto	95.88%	1,728,972	Resultado bruto	93.73%	2,057,614	Resultado bruto	122.42%	3,023,227	Resultado bruto	149.28%	4,096,131
Rentabilidad 3M	2.18%	15,708.17	Rentabilidad 3M	2.18%	21,513.36	Rentabilidad 3M	2.18%	26,891.70	Rentabilidad 3M	2.18%	32,867.63
COSTO TOTAL		S/ -3,319,988	COSTO TOTAL		S/ -4,088,946	COSTO TOTAL		S/ -4,385,573	COSTO TOTAL		S/ -4,684,669
COSTO LOTE		S/ -47,428	COSTO LOTE		S/ -51,112	COSTO LOTE		S/ -48,729	COSTO LOTE		S/ -46,847
COSTO M2		S/ -678	COSTO M2		S/ -730	COSTO M2		S/ -696	COSTO M2		S/ -669

PROYECTO 5			PROYECTO 6			PROYECTO 7			PROYECTO 8		
Área de terreno		7,000.00	Área de terreno		7,000.00	Área de terreno		7,000.00	Área de terreno		7,000.00
Número de lotes		100	Número de lotes		100	Número de lotes		100	Número de lotes		100
Costo total	Soles	2,744,000	Costo total	Soles	2,744,000	Costo total	Soles	2,744,000	Costo total	Soles	2,744,000
Aporte propio	40%	1,097,600	Aporte propio	40%	1,097,600	Aporte propio	35%	960,400	Aporte propio	25%	686,000
Aporte inversionistas	60%	1,646,400	Aporte inversionistas	60%	1,646,400	Aporte inversionistas	65%	1,783,600	Aporte inversionistas	75%	2,058,000
Total inversionistas		91	Total inversionistas		91	Total inversionistas		99	Total inversionistas		114
Duración		12 meses	Duración		12 meses	Duración		12 meses	Duración		12 meses
Pago intereses		Trimestral	Pago intereses		Trimestral	Pago intereses		Trimestral	Pago intereses		Trimestral
Amortización		Al vencimiento	Amortización		Al vencimiento	Amortización		Al vencimiento	Amortización		Al vencimiento
Modalidad		Tipo fijo	Modalidad		Tipo fijo	Modalidad		Tipo fijo	Modalidad		Tipo fijo
Rentabilidad		9%	Rentabilidad		9%	Rentabilidad		9%	Rentabilidad		9%
Inicio		33 Mes	Inicio		37 Mes	Inicio		42 Mes	Inicio		48 Mes
RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			RESUMEN DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS		
Valoración 1ra etapa	9%	2,990,960	Valoración 1ra etapa	9%	2,990,960	Valoración 1ra etapa	9%	2,990,960	Valoración 1ra etapa	9%	2,990,960
Valoración 2da etapa	60%	4,390,400	Valoración 2da etapa	60%	4,390,400	Valoración 2da etapa	60%	4,390,400	Valoración 2da etapa	60%	4,390,400
Valoración 3ra etapa	300%	10,976,000	Valoración 3ra etapa	350%	12,348,000	Valoración 3ra etapa	380%	13,171,200	Valoración 3ra etapa	390%	13,445,600
Costo adquisición		-2,744,000	Costo adquisición		-2,744,000	Costo adquisición		-2,744,000	Costo adquisición		-2,744,000
Notaria		-10,000	Notaria		-10,000	Notaria		-10,000	Notaria		-10,000
Tasador		-10,000	Tasador		-10,000	Tasador		-10,000	Tasador		-10,000
Ejecución garantía		-20,000	Ejecución garantía		-20,000	Ejecución garantía		-20,000	Ejecución garantía		-20,000
Rentabilidad prestamos	9.00%	-148,176	Rentabilidad prestamos	9.00%	-148,176	Rentabilidad prestamos	9.00%	-160,524	Rentabilidad prestamos	9.00%	-185,220
Saneamiento		-150,000	Saneamiento		-150,000	Saneamiento		-150,000	Saneamiento		-150,000
Habilitación urbana		-1,614,841	Habilitación urbana		-1,614,841	Habilitación urbana		-1,614,841	Habilitación urbana		-1,614,841
Construcción		-3,000,000	Construcción		-3,000,000	Construcción		-3,000,000	Construcción		-3,000,000
Resultado bruto	119.50%	3,278,983	Resultado bruto	169.50%	4,650,983	Resultado bruto	199.05%	5,461,835	Resultado bruto	208.15%	5,711,539
Rentabilidad 3M	2.18%	35,855.60	Rentabilidad 3M	2.18%	35,855.60	Rentabilidad 3M	2.18%	38,843.56	Rentabilidad 3M	2.18%	44,819.50
COSTO TOTAL		S/ -7,697,017	COSTO TOTAL		S/ -7,697,017	COSTO TOTAL		S/ -7,709,365	COSTO TOTAL		S/ -7,734,061
COSTO LOTE		S/ -76,970	COSTO LOTE		S/ -76,970	COSTO LOTE		S/ -77,094	COSTO LOTE		S/ -77,341
COSTO M2		S/ -1,100	COSTO M2		S/ -1,100	COSTO M2		S/ -1,101	COSTO M2		S/ -1,105

Apéndice I: Información de terrenos



Apéndice J: Información de encuestas de validación de hipótesis

Item	Dirección de correo electrónico	P. 1 Especificar tu rango de tu edad	P.2 ¿Cuál es el promedio de ingreso familiar mensual?	P.3 ¿Te interesaría conocer nuevas formas de invertir tus ahorros?	P.4 ¿Te interesaría optar por un sistema de ahorro colectivo, como Crowdfunding, que te permita incrementar tus ahorros para lograr tener la cuota inicial idónea para la vivienda deseada o para invertir en algún proyecto, en un menor plazo y con mayor rentabilidad?	P.5 De escoger un sistema no convencional, como Crowdfunding, para invertir tus ahorros y hacer crecer estos con el objetivo de lograr la cuota inicial para la vivienda deseada o para tener el capital suficiente para tus proyectos personales ¿Cómo te gustaría que se te devuelva tu dinero?	P.6 ¿Qué medios publicitarios nos recomendaría usar para publicitar el sistema de ahorro?
1	pgamiof@gmail.com	31 a 39 años	S/12001 a más	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Página web
2	jcangalayav@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Página web
3	ralcalae@gmail.com	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
4	araucano.roger@gmail.com	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Página web
5	adtochiki@gmail.com	40 a 49 años	S/12001 a más	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
6	manrique.carlosp@gmail.com	31 a 39 años	S/12001 a más	Sí	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Volantes
7	pauloerd83@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
8	katlyn77@hotmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
9	jvelasolis@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Tal vez	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
10	cma100@emilima.com.pe	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Tal vez	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
11	adreja1003@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Tal vez	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
12	garteaga0510@gmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
13	andregutca@live.com	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Afiches
14	gerencia@cargomaq.net	31 a 39 años	S/12001 a más	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
15	cavargasf27@gmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Tal vez	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
16	mafa.calaguamontoya@gmail.com	25 a 30 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
17	pedrocartolinayala@gmail.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales

Item	Dirección de correo electrónico	P. 1 Especificar tu rango de tu edad	P.2 ¿Cuál es el promedio de ingreso familiar mensual?	P.3 ¿Te interesaría conocer nuevas formas de invertir tus ahorros?	P.4 ¿Te interesaría optar por un sistema de ahorro colectivo, como Crowdfunding, que te permita incrementar tus ahorros para lograr tener la cuota inicial idónea para la vivienda deseada o para invertir en algún proyecto, en un menor plazo y con mayor rentabilidad?	P.5 De escoger un sistema no convencional, como Crowdfunding, para invertir tus ahorros y hacer crecer estos con el objetivo de lograr la cuota inicial para la vivienda deseada o para tener el capital suficiente para tus proyectos personales ¿Cómo te gustaría que se te devuelva tu dinero?	P.6 ¿Qué medios publicitarios nos recomendaría usar para publicitar el sistema de ahorro?
18	jpmanturano@gmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Sí	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
19	sofi0102@gmail.com	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Tal vez	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
20	pcamacho447@gmail.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
21	mroman@danper.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
22	taniacruzadoa@gmail.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
23	sthefanie21@hotmail.com	25 a 30 años	S/7001 a S/12000	Sí	No (Gracias por responder la encuesta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
24	luigi.roma21.lr@gmail.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
25	nohely.uchofen@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
26	fernando@dear-future.org	31 a 39 años	S/12001 a más	Sí	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Correo
27	dmontenegro@pucp.pe	31 a 39 años	S/12001 a más	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
28	mloliespino@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Periódicos
29	franzarate_100@hotmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
30	florb_81@hotmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
31	mdelacruz@famesa.com.pe	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
32	equijul@gmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Tal vez	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
33	jlucero.asesores@gmail.com	50 años a más	S/4001 a S/7000	Sí	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Correo
34	ecorivera08@gmail.com	50 años a más	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
35	jcalcin@famesa.com.pe	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Tal vez (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Página web
36	aliaga_antenor@hotmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales

Item	Dirección de correo electrónico	P. 1 Especificar tu rango de tu edad	P.2 ¿Cuál es el promedio de ingreso familiar mensual?	P.3 ¿Te interesaría conocer nuevas formas de invertir tus ahorros?	P.4 ¿Te interesaría optar por un sistema de ahorro colectivo, como Crowdfunding, que te permita incrementar tus ahorros para lograr tener la cuota inicial idónea para la vivienda deseada o para invertir en algún proyecto, en un menor plazo y con mayor rentabilidad?	P.5 De escoger un sistema no convencional, como Crowdfunding, para invertir tus ahorros y hacer crecer estos con el objetivo de lograr la cuota inicial para la vivienda deseada o para tener el capital suficiente para tus proyectos personales ¿Cómo te gustaría que se te devuelva tu dinero?	P.6 ¿Qué medios publicitarios nos recomendaría usar para publicitar el sistema de ahorro?
37	renatorreslagos@gmail.com	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
38	gsanchez@emilima.com.pe	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
39	arqrenzorojas@gmail.com	50 años a más	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
40	florqt87@gmail.com	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
41	gonzalezjmm1@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
42	sulcaray.rs@gmail.com	40 a 49 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Correo
43	moliva0822@gmail.com	25 a 30 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
44	fsolano007@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
45	carlosalmonacid07@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
46	silvershild@gmail.com	50 años a más	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Otros
47	brendasv.53@gmail.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
48	carlaximena17@gmail.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital.	Redes sociales
49	cecastilloe9@gmail.com	25 a 30 años	S/7001 a S/12000	Tal vez	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo.	Redes sociales
50	yasmincovenas@gmail.com	40 a 49 años	S/12001 a más	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
51	jairquliche10@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuotas mensuales con retorno al final del periodo junto con el pago de capital, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios..	Redes sociales
52	acaballero2106@hotmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
53	gloriarivasquispe@hotmail.com	25 a 30 años	S/4001 a S/7000	Tal vez	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales

Item	Dirección de correo electrónico	P. 1 Especificar tu rango de tu edad	P.2 ¿Cuál es el promedio de ingreso familiar mensual?	P.3 ¿Te interesaría conocer nuevas formas de invertir tus ahorros?	P.4 ¿Te interesaría optar por un sistema de ahorro colectivo, como Crowdfunding, que te permita incrementar tus ahorros para lograr tener la cuota inicial idónea para la vivienda deseada o para invertir en algún proyecto, en un menor plazo y con mayor rentabilidad?	P.5 De escoger un sistema no convencional, como Crowdfunding, para invertir tus ahorros y hacer crecer estos con el objetivo de lograr la cuota inicial para la vivienda deseada o para tener el capital suficiente para tus proyectos personales ¿Cómo te gustaría que se te devuelva tu dinero?	P.6 ¿Qué medios publicitarios nos recomendaría usar para publicitar el sistema de ahorro?
54	nruizreynoso@gmail.com	31 a 39 años	S/4001 a S/7000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales
55	maritza.manturano@gmail.com	31 a 39 años	S/7001 a S/12000	Sí	Sí (Pasa a la siguiente pregunta)	Cuota única con retornos trimestrales y pago de capital al final del periodo, donde tengas la opción de seleccionar a donde se dirige tu inversión en activos inmobiliarios.	Redes sociales

