



**INSTITUTO DE EDUCACIÓN SUPERIOR PRIVADO  
ZEGEL**

**PROGRAMA DE ESTUDIOS EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS BANCARIOS Y FINANCIEROS**

**PLATAFORMA DE INVERSIÓN SOCIAL PARA EMPRENDEDORES  
CON NECESIDADES FINANCIERAS**

**Trabajo de aplicación profesional para obtener el título de técnico en Administración de  
Negocios Bancarios y Financieros**

**KIARA LLAREC LOPEZ PIÑEIRO**

**(0009-0009-5794-1112)**

**LEIDY SHARON VASQUEZ SOTO**

**(0009-0007-6115-0511)**

**Iquitos –Perú**

**2024**

A mis Padres,

Les dedico este proyecto porque fueron una gran parte de mis logros. Gracias por apoyarme y motivarme aun cuando me costó trabajo. Por todas las noches de estudio, las fechas límites y los exámenes. Gracias por enseñarme a no rendirme y por inculcarme el valor de la tenacidad

Kiara

Quiero dedicar este proyecto a todos los que han creído en mí, me han apoyado y me han motivado a dar lo mejor de mí. A mi familia, que siempre ha estado ahí para mí, brindándome su apoyo incondicional. A mi profesor, que nos ha enseñado y guiado en mi camino hacia el éxito

Sharon

## Índice General

<b>Resumen Ejecutivo.....</b>	<b>12</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>13</b>
<b>Capítulo I: Definición del Proyecto.....</b>	<b>14</b>
Idea del Proyecto.....	14
Diagnóstico de la Idea de Proyecto.....	14
Justificación del Proyecto (Análisis de la Oportunidad).....	15
<i>Misión</i> .....	16
<i>Visión</i> .....	16
<b>Capítulo II: Business Model Canvas.....</b>	<b>17</b>
Partners Clave.....	17
Actividades Claves.....	17
Recursos Claves.....	17
Propuesta de Valor.....	17
Relación con los Clientes.....	17
Canales.....	17
Segmento de Clientes.....	17
Estructura de Costos.....	17
Flujo de Ingresos.....	17

<b>Capítulo III: Diagnostico del Proyecto.....</b>	<b>18</b>
Análisis del Macroentorno.....	18
<i>Análisis PESTEL.....</i>	<i>18</i>
Político.....	18
Económico.....	19
Social.....	19
Tecnológico.....	19
Ambiental.....	19
Legal.....	20
Análisis del Microentorno.....	21
<i>Análisis AMOFHIT.....</i>	<i>22</i>
Administración.....	22
Marketing.....	22
Operaciones/Logística.....	22
Finanzas/Contabilidad.....	23
Recursos Humanos.....	23
Sistemas de Información.....	23
Tecnología.....	23
Prototipo.....	25
<i>Prototipo de Concepto.....</i>	<i>25</i>

<i>Prototipo de Baja Fidelidad</i> .....	25
<i>Prototipo de Alta Fidelidad</i> .....	25
Protocolo.....	26
<i>Saludo</i> .....	27
<i>Presentación del Asesor</i> .....	27
<i>Pregunta de la Necesidad del Cliente</i> .....	27
<i>Diálogo o Asesoramiento</i> .....	27
<i>Recomendaciones</i> .....	27
<i>Despedida Protocolar</i> .....	27
<i>Respuesta Formal a Negativa de Financiación</i> .....	27
<b>Capítulo IV: Planeamiento Estratégico del Proyecto</b> .....	<b>30</b>
Matriz FODA.....	30
Proceso de Operación.....	31
<i>Registro</i> .....	31
<i>Evaluación</i> .....	31
<i>Aprobación</i> .....	32
<i>Inversión</i> .....	32
<i>Recursos para los Emprendedores</i> .....	32
<i>Medidas de Seguridad</i> .....	32
Cronograma de Actividades.....	33

<b>Capítulo V: Design Thinking.....</b>	<b>34</b>
Empatizar.....	34
Definir.....	35
Idear.....	36
Prototipar.....	37
<i>Prototipo de Concepto.....</i>	<i>37</i>
<i>Prototipo de Baja Fidelidad.....</i>	<i>37</i>
<i>Prototipo de Alta Fidelidad.....</i>	<i>38</i>
Evaluar.....	38
<b>Capítulo VI: Plan Comercial del Proyecto.....</b>	<b>40</b>
Variables Criticas del Cliente.....	40
<i>Necesidad de Capital.....</i>	<i>40</i>
<i>Apoyo Empresarial.....</i>	<i>40</i>
<i>Desarrollo Personal y Profesional.....</i>	<i>41</i>
Características del Mercado.....	41
<i>Edad.....</i>	<i>41</i>
<i>Educación.....</i>	<i>41</i>
<i>Experiencia empresarial.....</i>	<i>41</i>
<i>Sector.....</i>	<i>41</i>
Segmentación del Mercado.....	42

<i>Sector</i> .....	42
<i>Etapa de Desarrollo</i> .....	42
<i>Ubicación</i> .....	42
Marketing Mix.....	42
<i>Producto</i> .....	43
<i>Precio</i> .....	43
<i>Plaza</i> .....	43
<i>Promoción</i> .....	43
Las Nuevas 4P del Marketing Mix: Una Respuesta a la Transformación Digital.....	43
<i>Personas</i> .....	44
<i>Participación</i> .....	44
<i>Persona a Persona</i> .....	44
<i>Predicciones</i> .....	44
Estrategia de Producto/Servicio.....	45
Descripción a Detalle del Producto o Servicio.....	45
<i>Objetivo Empresarial</i> .....	45
<i>¿Qué Ofrece?</i> .....	46
<i>¿A quiénes va Dirigido?</i> .....	46
<i>¿Por qué Elegirla?</i> .....	46
Enfoque en el impacto social.....	46

Acceso a capital y recursos.....	46
Experiencia y conocimiento.....	46
Comunidad.....	46
Precio del Servicio.....	47
Condiciones para Acceder al Servicio.....	47
Potenciales Servicios Adicionales.....	47
<b>Capítulo VII: Estudio de Mercado.....</b>	<b>48</b>
Oferta.....	48
Demanda.....	49
Mercado Potencial.....	50
<i>Observaciones de las encuestas</i> .....	50
<i>Cuestionario</i> .....	50
<i>Tabulación de los Resultados</i> .....	54
Determinación del Mercado Objetivo.....	64
Tamaño del Mercado Objetivo.....	64
Cálculo de la Cuota del Mercado.....	64
<i>Pronóstico de unidades vendidas por la empresa</i> .....	65
<i>Cuota de mercado relativa</i> .....	66
<b>Capítulo VIII: Plan Económico – Financiero.....</b>	<b>67</b>
Viabilidad Económica.....	67



<i>Inversión</i> .....	67
<i>Costos Operativos: Variables y Fijos</i> .....	68
<i>Análisis y Determinación del Punto de Equilibrio y del Margen de Contribución</i> .....	69
Viabilidad Financiera.....	70
<i>Evaluación de la Rentabilidad mediante Indicadores Financieros como TIR, VAN</i> .....	74
Cálculo del COK para el Proyecto de Servicios.....	74
<i>Entorno Económico</i> .....	74
<i>Riesgo del Proyecto</i> .....	74
<i>Tasa Libre de Riesgo</i> .....	74
<i>Prima de Riesgo de Mercado</i> .....	75
<i>Cálculo del COK</i> .....	75
Descripción de la Partida Financiera.....	75
<i>Valor Actual Neto (VAN)</i> .....	75
<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i> .....	75
<b>Conclusiones</b> .....	<b>76</b>
<b>Recomendaciones</b> .....	<b>77</b>
<b>Referencias Bibliográficas</b> .....	<b>79</b>
<b>Anexos</b> .....	<b>81</b>

## Índice de Tablas

Tabla 1. Principales Instituciones que Ofrecen Servicios de Inversión Social en Iquitos.....	48
Tabla 2. Población por Distrito.....	49
Tabla 3. Pregunta 1.....	54
Tabla 4. Pregunta 2.....	55
Tabla 5. Pregunta 3.....	56
Tabla 6. Pregunta 4.....	57
Tabla 7. Pregunta 5.....	58
Tabla 8. Pregunta 6.....	59
Tabla 9. Pregunta 7.....	60
Tabla 10. Pregunta 8.....	61
Tabla 11. Pregunta 9.....	62
Tabla 12. Pregunta 10.....	63
Tabla 13. Proyección Mensual de Unidades Vendidas en el Primer Año.....	65
Tabla 14. Presupuesto de Inversión (en Soles).....	67
Tabla 15. Identificación, Análisis y Estimación de los Costos Operativos Asociados al Proyecto.....	68
Tabla 16. Identificación, Análisis y Estimación de los Costos Fijos Asociados al Proyecto.....	69
Tabla 17. Costo Total del Proyecto.....	69
Tabla 18. Cálculo del Punto de Equilibrio.....	70
Tabla 19. Balance General Proyectado.....	71
Tabla 20. Estado de Resultados Proyectado.....	72
Tabla 21. Flujo de Caja Proyectado.....	73
Tabla 22. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno.....	75

## Índice de Figuras

Figura 1. Modelo Canvas.....	17
Figura 2. Análisis PESTEL .....	21
Figura 3. Análisis AMOFHIT .....	24
Figura 4. Prototipo del Servicio Virtual .....	26
Figura 5. Protocolo .....	28
Figura 6. Servicios Publicitados .....	29
Figura 7. Matriz FODA .....	30
Figura 8. Diagrama de Gantt .....	33
Figura 9. Design Thinking .....	39
Figura 10. Pregunta 1.....	54
Figura 11. Pregunta 2.....	55
Figura 12. Pregunta 3.....	56
Figura 13. Pregunta 4.....	57
Figura 14. Pregunta 5.....	58
Figura 15. Pregunta 6.....	59
Figura 16. Pregunta 7.....	60
Figura 17. Pregunta 8.....	61
Figura 18. Pregunta 9.....	62
Figura 19. Pregunta 10.....	63

## Resumen Ejecutivo

La presente tesis de investigación propone la creación de una plataforma de inversión social<sup>1</sup> que conecte a emprendedores con necesidades financieras<sup>2</sup> con inversores que buscan apoyar proyectos con impacto social positivo<sup>3</sup>. La plataforma abordará la dificultad que enfrentan los emprendedores para acceder a capital y apoyo empresarial, satisfaciendo la creciente demanda de soluciones innovadoras<sup>4</sup> para financiar proyectos de impacto social. El proyecto se basa en un modelo de negocio sostenible<sup>5</sup> que se financiará principalmente por el cobro de una tarifa fija por servicio a los emprendedores y potencialmente a través de una combinación de, comisiones por transacción, subvenciones, donaciones y asesorías adicionales. La plataforma presentará a los emprendedores opciones de financiamiento, desde préstamos hasta subvenciones, y les brindará apoyo empresarial a través de talleres, mentorías y acceso a redes de contactos. El desarrollo de la plataforma se realizará en tres fases: (1) diseño y desarrollo del prototipo<sup>6</sup>, (2) pruebas con usuarios potenciales y (3) lanzamiento y escalamiento. Se espera que la plataforma tenga un impacto social positivo al crear empleos, fomentar el desarrollo económico y apoyar proyectos que generen cambios positivos en la sociedad. Este proyecto representa una oportunidad única para contribuir al desarrollo del ecosistema emprendedor y al crecimiento del mercado de inversiones socialmente responsables. La plataforma tiene el potencial de generar un impacto social significativo al brindar acceso a capital y apoyo empresarial a los emprendedores que más lo necesitan.

---

<sup>1</sup> Sistema participativo fomentado por las empresas o el gobierno para promover acceso y participación a oportunidades de desarrollo financiero y material en la sociedad contribuyendo en su bienestar.

<sup>2</sup> Personas, familias o grupos sociales que no tiene experiencia crediticia, no poseen una cuenta bancaria y se encuentran excluidas del mercado financiero.

<sup>3</sup> Proyectos con el propósito de resolver problemas concretos que afectan a la sociedad.

<sup>4</sup> Alternativa estratégica que se fundamenta en la tecnología de la información para poder incrementar la accesibilidad y la participación en el mercado financiero.

<sup>5</sup> Metodología para el desarrollo sostenible que busca equilibrio económico, social y ambiental en los negocios.

<sup>6</sup> Representación previa de un bien, servicio o sistema que beneficia tanto a empresas como a consumidores.

## Introducción

En Iquitos, como en otras ciudades peruanas, existe un alto porcentaje de personas con necesidades financieras<sup>7</sup> sin acceso a plataformas de inversión tradicionales<sup>8</sup> (Tafur, 2021). Esta situación las vuelve vulnerables<sup>9</sup> con pocas oportunidades de mejorar su economía (Bel, 2019). El objetivo de esta investigación es desarrollar una plataforma de inversión social que permita a estas personas acceder a oportunidades de inversión y mejorar su situación económica (Gálvez, 2019). Su creación es importante por las siguientes razones:

- Promoverá la inclusión financiera<sup>10</sup>: La plataforma permitirá a estas personas acceder a oportunidades de inversión antes no disponibles
- Reducirá la pobreza: Al brindarles la oportunidad de invertir y hacer crecer sus ahorros, la plataforma puede ayudar a reducir la pobreza en la ciudad
- Empoderará a las personas: La plataforma permitirá que tomen control de su futuro financiero y tomen decisiones informadas sobre cómo invertir su dinero

Para desarrollar la plataforma, se realizarán entrevistas a personas con necesidades financieras, como a expertos en finanzas y representantes de instituciones financieras. Se analizarán las necesidades de estas personas y se diseñará la plataforma en base a ellas.

Esta investigación espera contribuir al desarrollo de una plataforma de inversión social que permita a las personas con necesidades financieras de Iquitos mejorar su situación económica. Se espera que la plataforma sea un modelo replicable en otras ciudades del Perú.

---

<sup>7</sup> Personas que no tiene experiencia crediticia, no poseen una cuenta bancaria o teniéndola no son sujetos de crédito por lo que están excluidas del mercado financiero.

<sup>8</sup> Ecosistema representado tanto por intermediarios que canalizan la deuda y el ahorro como lo es la banca y el mercado de capitales, también denominado mercado de intermediación directa al vincular a inversionistas con empresas que ofertan valores representativos de sus negocios.

<sup>9</sup> Riesgo de caer en pobreza monetaria por falta de oportunidades que afecten la subsistencia económica.

<sup>10</sup> Integración de personas que anteriormente no contaban con acceso, capacitación y oportunidad a instrumentos financieros simples y de calidad que les faciliten su desarrollo, seguridad y desenvolvimiento social.

## Capítulo I

### Definición del Proyecto

#### Idea Del Proyecto

Plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras.

#### Diagnóstico de la Idea de Proyecto

Cada emprendedor es único y puede tener una situación financiera diferente. Algunos empresarios pueden experimentar problemas crediticios debido a la falta de experiencia empresarial o dificultades financieras previas (Vega, 2020). Sin embargo, pueden tener línea de crédito<sup>11</sup> y gozar de una buena perspectiva económica.

La plataforma de inversión social proporciona soluciones a emprendedores con necesidades financieras, actuando como intermediario entre emprendedores e inversores. Los emprendedores pueden registrarse en la plataforma y presentar sus proyectos y proporcionar información detallada sobre sus ideas de negocio, planes de implementación y calidad de financiamiento necesario.

La plataforma implementará un riguroso proceso de evaluación para garantizar la calidad y viabilidad de los proyectos presentados. Esto incluirá revisar los antecedentes del emprendedor, evaluar los planes financieros, verificar activos, garantías y si es necesario, participar en entrevistas y presentaciones adicionales.

Por parte de los inversores, tendrán acceso a diversos proyectos en diferentes etapas de desarrollo y a sectores industriales de su preferencia. Podrán estudiar el perfil del emprendedor, evaluar la función de su impacto social y potencial de retorno financiero, y adaptarlos a objetivos personales.

---

<sup>11</sup> Acceso a capital conforme a criterios establecidos para operaciones financieras autorizadas previamente.

El plan de negocio incluye la creación de una plataforma electrónica<sup>12</sup> que conecta a emprendedores en dificultades financieras con inversionistas interesados en apoyar programas sociales. Los emprendedores tendrán la oportunidad de mostrar sus proyectos y solicitar financiamiento en la plataforma, los inversores podrán evaluar y seleccionar las inversiones que quieran apoyar.

Hoy en día, los empresarios con dificultades financieras enfrentan muchos obstáculos para encontrar financiación o completar proyectos. Los bancos y otras instituciones financieras tradicionales suelen exigir garantías para mitigar la posible morosidad<sup>13</sup> del crédito otorgado, lo que deja a muchos empresarios marginados sin posibilidad de acceder al capital.

Por otro lado, los inversores que quieren apoyar a las empresas sociales también tienen dificultades para encontrar empresarios fiables y oportunidades de inversión, al menos no cuentan con una plataforma central desde la cual buscar proyectos que se alineen con sus valores y objetivos sociales (Alcalde, 2021).

### **Justificación del Proyecto (Análisis de la Oportunidad)**

En la Justificación del Proyecto se exponen los beneficios esperados, destacando la viabilidad financiera<sup>14</sup> para emprendedores y el respaldo a proyectos con impacto social. Esta plataforma busca fomentar la economía local y promover la colaboración entre empresarios e inversores para impulsar el desarrollo sostenible (Modrow, 2011). A continuación, se detalla la justificación del estudio:

---

<sup>12</sup> Es la materialización digital de una plataforma de inversión social o de otra índole, que se ampara en la digitalización, un servicio de software, el servicio de internet y la construcción constante de una base de datos para fomentar la integración y el intercambio financiero.

<sup>13</sup> Demora total o parcial de un pago que desnaturaliza las condiciones de cualquier contrato o acuerdo de crédito.

<sup>14</sup> Análisis minucioso que se ampara en la realización de una serie de pruebas o test para inferir si un proyecto, inversión o adquisición puede recuperarse monetariamente con la puesta en marcha de las actividades que la involucran.

- Los emprendedores que se encuentren con necesidades financieras tendrán la oportunidad de encontrar financiamiento para sus proyectos, lo que le permitirá hacer realidad sus ideas.
- Los inversores interesados en el impacto social podrán apoyar proyectos potenciales y contribuir al desarrollo de la sociedad y de la sociedad en su conjunto
- La plataforma desarrollara la economía local en la ciudad de Iquitos la cual comprende los distritos de Punchana, Belén, San Juan y el mismo distrito de Iquitos apoyando la creación y crecimiento de nuevos startups<sup>15</sup> en la zona de influencia.
- Promover la innovación<sup>16</sup>, fortalecer la operación entre empresarios e inversores y crear oportunidades para la cooperación y el aprendizaje mutuo a través de la tecnología de la información (TI)<sup>17</sup>.

### ***Misión***

Brinda oportunidades de financiamiento a emprendedores con necesidades financieras para ayudarlos a desarrollar su potencial y convertir sus ideas en negocios exitosos.

### ***Visión***

Convertirnos en la plataforma líder de inversión social de emprendedores, generando un impacto positivo en la sociedad, promoviendo la inclusión financiera y el crecimiento económico sostenible.

---

<sup>15</sup> Es una reciente y novel empresa que busca convertirse en sostenible aplicando los principios prácticos de la innovación y el máximo aprovechamiento de la tecnología de la información.

<sup>16</sup> Materialización de la investigación y desarrollo probando el producto, servicio o sistema novedoso en el mercado que facilite procesos empresariales volviéndolos más eficientes y eficaces de lo que hasta actualmente se conoce o se ha desarrollado.

<sup>17</sup> Sistema de conocimientos, herramientas y procesos amparados en la digitalización, el internet, el uso del software y hardware, las redes sociales, lenguajes de programación, almacenamiento, procesamiento y análisis de la información para potencializar las actividades que desarrolla la humanidad.



## Capítulo II

### Business Model Canvas

La plataforma social para emprendedores con necesidades financieras ofrece un ecosistema integral de apoyo y financiamiento, reflejado en su modelo Canvas<sup>18</sup> diversificado y centrado en el valor. Como se puede apreciar a continuación en la figura 1.

**Figura 1**

*Modelo Canvas*

Modelo Canvas				
<b>PARTNERS CLAVE</b> -Emprendedores -Mentores y asesores -Entidades financieras -Organizaciones de desarrollo económico local	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b> -Evaluación y selección de emprendedores -Acceso a financiamiento	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> Nuestra propuesta de valor se centra en ser una plataforma de inversión social específicamente dirigida a emprendedores con necesidades financieras. Ofrece una solución integral que permite a los emprendedores obtener tanto el financiamiento necesario como el apoyo y asesoramiento para hacer crecer sus negocios	<b>RELACION CON LOS CLIENTES</b> -Comunicación clara -Atención al cliente -Actualizaciones y seguimientos -Comunicación clara -Transparencia	<b>SEGMENTO DE CLIENTES</b> -Emprendedores con necesidades financieras -Inversionistas sociales -Organizaciones sociales y sin fines de lucro -Empresas e instituciones
	<b>RECURSOS CLAVE</b> -Fondos de inversión social -Red de mentores y expertos -Programas de incubación y aceleración		<b>CANALES</b> Benchmarking: -Kiva -Indiegogo -Seedrs copiando lo mejor de lo mejor y adaptarlo al contexto	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> -Desarrollo y mantenimiento de la plataforma -Marketing y adquisición de usuarios -Personal y administración			<b>FUENTES DE INGRESO</b> -Comisiones por operación -Tarifas de uso -Publicidad y patrocinios -Servicios de consultoría o asesoramiento	

<sup>18</sup> Herramienta visual que ayuda a comprender las actividades de la empresa con el propósito de generar valor.

## Capítulo III

### Diagnóstico de Proyecto

La finalidad de este capítulo es examinar el entorno y los factores que influyen en la plataforma de inversión social, proporcionando un análisis contextual y crítico para fundamentar las decisiones estratégicas.

#### **Análisis del Macroentorno**

El análisis del macroentorno es una herramienta clave para evaluar las tendencias y factores que pueden afectar el éxito de un proyecto. En el caso de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, el análisis PESTEL revela una serie de oportunidades y desafíos que las emprendedoras deben considerar.

#### ***Análisis PESTEL***

El análisis PESTEL se realiza con el propósito de comprender las fuerzas externas que impactan en la plataforma de inversión social, permitiendo identificar oportunidades y amenazas cruciales para su desarrollo y éxito futuro.

**Político.** El gobierno peruano ha venido impulsando políticas de apoyo a los emprendedores, como la Ley que promueve la reactivación económica de las micro pequeñas y medianas empresas a través del Fondo MIPYME Emprendedor, Ley N° 31683 y el Fondo Nacional de Desarrollo Productivo, Fondo Emprendedor. Estas políticas podrían beneficiar el desarrollo de la plataforma, al crear un entorno más favorable para el emprendimiento (Gómez, 2022). Sin embargo, existen algunos obstáculos que dificultan el acceso al financiamiento para este tipo de emprendedores, como la falta de garantías y la burocracia.

**Económico.** La economía peruana se encuentra en recesión, lo que representa un desafío para el desarrollo de la plataforma de inversión social. Según el Estudio Nacional de Estadística e Informática, el crecimiento del PBI para el año 2023 fue negativo -0,6 %. Además, la tasa de desempleo se situó en 5,4% al cierre del año 2023 (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2023). Este contexto económico desfavorable puede dificultar el acceso al financiamiento para los emprendedores con necesidades financieras. Además, puede reducir la demanda de productos y servicios, ya que los consumidores tienen menos capacidad de gasto.

**Social.** En Perú, existe un alto porcentaje de la población que vive en situación de pobreza o pobreza extrema. Esto podría generar una gran demanda de servicios financieros para emprendedores que se encuentran en estas condiciones. Existiendo un creciente interés por el emprendimiento social en el Perú. La población peruana es joven y emprendedora, lo que representa una oportunidad para el desarrollo de este tipo de emprendimientos. Sin embargo, aún existen prejuicios y estigmas asociados al emprendimiento social, lo que puede dificultar la captación de recursos.

**Tecnológico.** La tecnología está cambiando rápidamente el mundo de los negocios, y el sector financiero no es una excepción. La plataforma podría beneficiarse de las últimas tendencias tecnológicas, como la inteligencia artificial y el big data. Las TIC también están facilitando el acceso al financiamiento para este tipo de emprendimientos. Sin embargo, el costo de las TIC puede ser una barrera para los emprendedores con necesidades financieras.

**Ambiental.** El factor ambiental representa una oportunidad para el desarrollo de la plataforma de inversión social. La población peruana es cada vez más consciente de la importancia de la sostenibilidad ambiental, lo que puede generar una demanda

creciente de productos y servicios sociales que promuevan la protección del medio ambiente. En este sentido, la plataforma puede ofrecer a los inversores la oportunidad de apoyar a emprendedores que están desarrollando negocios sostenibles. Esto puede atraer a inversores que buscan tener un impacto positivo en el medio ambiente, además de obtener un retorno financiero.







La plataforma puede ayudar a los emprendedores con necesidades financieras a acceder a financiamiento para desarrollar negocios que promuevan la sostenibilidad ambiental. Esto puede contribuir a la creación de empleos verdes y a la reducción de la contaminación.

**Legal.** El marco legal peruano no brinda un entorno favorable. La legislación peruana sobre emprendimiento social aún está en proceso de desarrollo además existen algunas regulaciones que pueden dificultar el acceso al financiamiento de los emprendedores con necesidades financieras, como los requisitos de garantías y el acceso a la información crediticia. Esto puede generar incertidumbre para los emprendedores sociales.

El análisis PESTEL revela una serie de oportunidades y desafíos que se deben considerar al desarrollar una plataforma de inversión social. Las oportunidades incluyen el crecimiento económico, la creciente conciencia social y el desarrollo de las TIC. Los desafíos incluyen la desigualdad económica, los requisitos de garantías y el acceso a la información crediticia. Se debe desarrollar una estrategia que les permita aprovechar las oportunidades y superar los desafíos. La plataforma debe estar diseñada para atender las necesidades específicas de los emprendedores con necesidades financieras, y debe ofrecer un valor diferencial que la haga atractiva para los inversores. Se resume el análisis PESTEL realizado en la figura 2.

Figura 2

## Análisis PESTEL

 <b>P</b> FACTOR POLÍTICO	 <b>E</b> FACTOR ECONÓMICO	 <b>S</b> FACTOR SOCIAL	 <b>T</b> FACTOR TECNOLÓGICO	 <b>E</b> FACTOR AMBIENTAL	 <b>L</b> FACTOR LEGISLATIVO
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Apoyo gubernamental</li> <li>-Políticas de apoyo a los emprendedores</li> <li>-Ley MIPYME Emprendedores</li> <li>-Fondo Emprendedor</li> <li>-Falta de garantías y burocracia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Recesión</li> <li>-Desafío para el desarrollo de la plataforma</li> <li>-Contexto desfavorable</li> <li>-Reducción de la demanda</li> <li>-Dificultad para el acceso al financiamiento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Crece interés en emprendimiento social</li> <li>-Demanda: Alto porcentaje de la población en situación de pobreza o pobreza extrema</li> <li>-Los prejuicios pueden dificultar captación de recursos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La tecnología está cambiando rápidamente el mundo de los negocios</li> <li>-Oportunidades Las TIC están facilitando el acceso al financiamiento</li> <li>-El costo de las TIC puede ser una barrera</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Población cada vez más consciente de la importancia de la sostenibilidad ambiental</li> <li>- Apoyar a emprendedores que desarrollan negocios sostenibles</li> <li>-Creación de empleos verdes y reducción de la contaminación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-La legislación peruana sobre emprendimiento social aún está en proceso de desarrollo- Algunas regulaciones pueden dificultar el acceso al financiamiento de los emprendedores con necesidades financieras.</li> </ul>

## Análisis del Microentorno

Para que una plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras opere de forma eficaz, debe contar con una estructura organizativa sólida y una gestión eficiente. También debe desarrollar estrategias de marketing y comunicación efectivas para llegar a sus clientes potenciales. Además, debe contar con un proceso de inversión eficiente y seguro para gestionar las operaciones de inversión. Asimismo, debe contar con un sistema financiero sólido para gestionar sus finanzas. Un equipo de profesionales cualificados es también esencial para el éxito de la plataforma. Finalmente, la plataforma debe contar con sistemas de información eficientes y con la tecnología adecuada para operar de forma eficiente y segura.

### *Análisis AMOFHIT*

El análisis AMOFHIT es esencial para entender los pilares de una plataforma de inversión social. Busca ofrecer una visión completa de los factores clave para el éxito. Con una estructura organizativa sólida y gestión eficiente, garantiza la efectividad operativa. Estrategias de marketing enfocadas en emprendedores financieramente necesitados facilitan la penetración en el mercado. La eficacia en las operaciones de inversión, respaldada por un sistema financiero sólido, es crucial. Un equipo cualificado y sistemas de información eficientes son esenciales. La innovación continua a través de I+D+i en tecnología es fundamental y optimiza la competitividad, destacando una gestión eficaz y eficiente.

**Administración.** La plataforma debe contar con una estructura organizativa sólida y una gestión eficiente para operar de forma eficaz. La estructura organizativa debe definir las responsabilidades y los roles de los empleados. La gestión eficiente debe garantizar que los recursos se utilicen de forma eficaz para alcanzar los objetivos de la plataforma.

**Marketing.** La plataforma debe desarrollar estrategias de marketing y comunicación para llegar a sus clientes potenciales. Las estrategias de marketing deben centrarse en el público objetivo de la plataforma, los emprendedores con necesidades financieras. Las estrategias de comunicación deben informar a los emprendedores sobre los servicios de la plataforma y sus beneficios.

**Operaciones/Logística.** La plataforma debe contar con un proceso de inversión eficiente y seguro para gestionar las operaciones de inversión. El proceso de inversión debe ser sencillo y fácil de usar para los emprendedores. También debe ser seguro para proteger los fondos de los inversores.

**Finanzas/Contabilidad.** La plataforma debe contar con un sistema financiero sólido para gestionar sus finanzas. El sistema financiero debe permitir a la plataforma controlar sus ingresos y gastos, y generar informes financieros precisos.

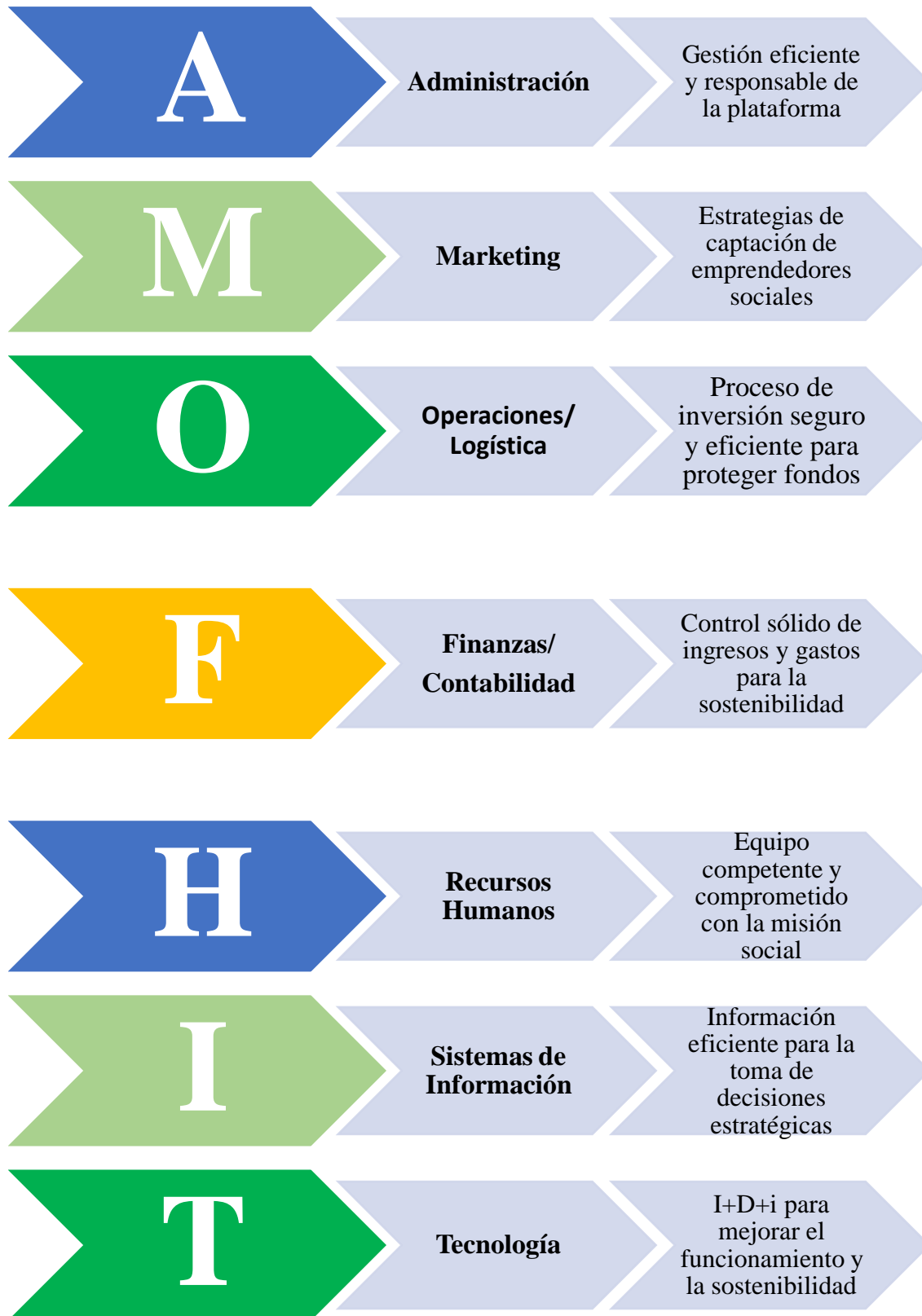
**Recursos Humanos.** La plataforma debe contar con un equipo de profesionales cualificados para operar de forma eficaz. El equipo de profesionales debe tener las habilidades y la experiencia necesarias para gestionar las operaciones de la plataforma.

**Sistemas de Información.** La plataforma debe contar con sistemas de información eficientes para gestionar sus operaciones. Los sistemas de información deben permitir a la plataforma recopilar, almacenar y analizar datos para tomar decisiones informadas.

**Tecnología.** Una plataforma de inversión social debe contar con una estrategia de I+D+i sólida y bien planificada para desarrollar e implementar nuevas tecnologías que mejoren su funcionamiento. La estrategia debe ser responsabilidad de un comité formado por representantes de la plataforma y profesionales externos, y debe incluir un plan anual, inversión en recursos humanos y tecnológicos, y un sistema de seguimiento y evaluación.

El análisis del microentorno de una plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras muestra que la gestión eficaz en todos los ámbitos de su actividad es un factor clave para garantizar su éxito.

A continuación, se presenta la figura 3, Análisis AMOFHIT, que resume de forma gráfica los factores clave del microentorno de una plataforma de inversión social.

**Figura 3***Análisis AMOFHIT*



## **Prototipo**

El prototipo de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras se realizaría escalonada y gradualmente en las siguientes tres etapas, lo cual permitirá una evolución estructurada y una validación progresiva del concepto.

### ***Prototipo de Concepto***

Este prototipo se centra en la idea general de la plataforma. El objetivo de este prototipo es validar la idea y obtener comentarios de los usuarios potenciales.

### ***Prototipo de Baja Fidelidad***

Este prototipo se centra en los aspectos funcionales de la plataforma. Se creará utilizando herramientas más avanzadas, como software de prototipado o programación. El objetivo de este prototipo es probar la funcionalidad de la plataforma y obtener comentarios de los usuarios potenciales.

### ***Prototipo de Alta Fidelidad***

Este prototipo se centra en la experiencia del usuario de la plataforma. Se puede crear utilizando herramientas de diseño y desarrollo de alta calidad. El objetivo de este prototipo es probar la experiencia del usuario y obtener comentarios de los usuarios potenciales.

En el caso de la plataforma de inversión social virtual, el prototipado se realizará utilizando una combinación de herramientas y técnicas. Se utilizarán herramientas de diseño gráfico para crear un diseño visual de la plataforma. Se pueden utilizar herramientas de desarrollo web para crear una versión funcional de la plataforma. Y se utilizarán herramientas de análisis de datos para recopilar comentarios de los usuarios potenciales, los cuales serán determinantes para su diseño, del cual se puede tener referencia en el anexo 2.

El proceso de prototipado es iterativo, lo que significa que se puede repetir varias veces. A medida que se recopilan comentarios de los usuarios, se pueden realizar cambios en el prototipo para mejorar su funcionalidad y experiencia del usuario.

Una vez que se haya completado el prototipado, se puede utilizar para tomar decisiones sobre el desarrollo completo de la plataforma. El prototipo puede ayudar a determinar si la plataforma es viable, qué características debe incluir y cómo debe diseñarse. En la figura 4 podemos apreciar el prototipo del servicio.

#### Figura 4

##### *Prototipo del servicio virtual*



#### Protocolo

El objetivo de este protocolo es establecer un estándar de atención al cliente cálido, personalizado y profesional para la plataforma de inversión social virtual. El protocolo debe ser claro y conciso, para que los asesores puedan utilizarlo fácilmente. Debe ser adaptable a las necesidades específicas de los clientes.

Los pasos por seguir y cumplir en el protocolo son los siguientes.

### ***Saludo***

El asesor saluda al cliente de forma amable, profesional e identifica al cliente y pregunta cómo puede ayudarlo.

### ***Presentación del Asesor***

El asesor se presenta y explica su función en la plataforma.

### ***Pregunta de la Necesidad del Cliente***

El asesor pregunta al cliente cuál es su necesidad específica.

### ***Diálogo o Asesoramiento***

El asesor escucha atentamente al cliente y le hace preguntas para comprender su necesidad. El asesor proporciona información y asesoramiento sobre la plataforma de inversión social y las opciones disponibles para el cliente.

### ***Recomendaciones***

El asesor proporciona recomendaciones específicas para el cliente, en función de su necesidad. Las recomendaciones deben ser claras y concisas.

### ***Despedida Protocolar***

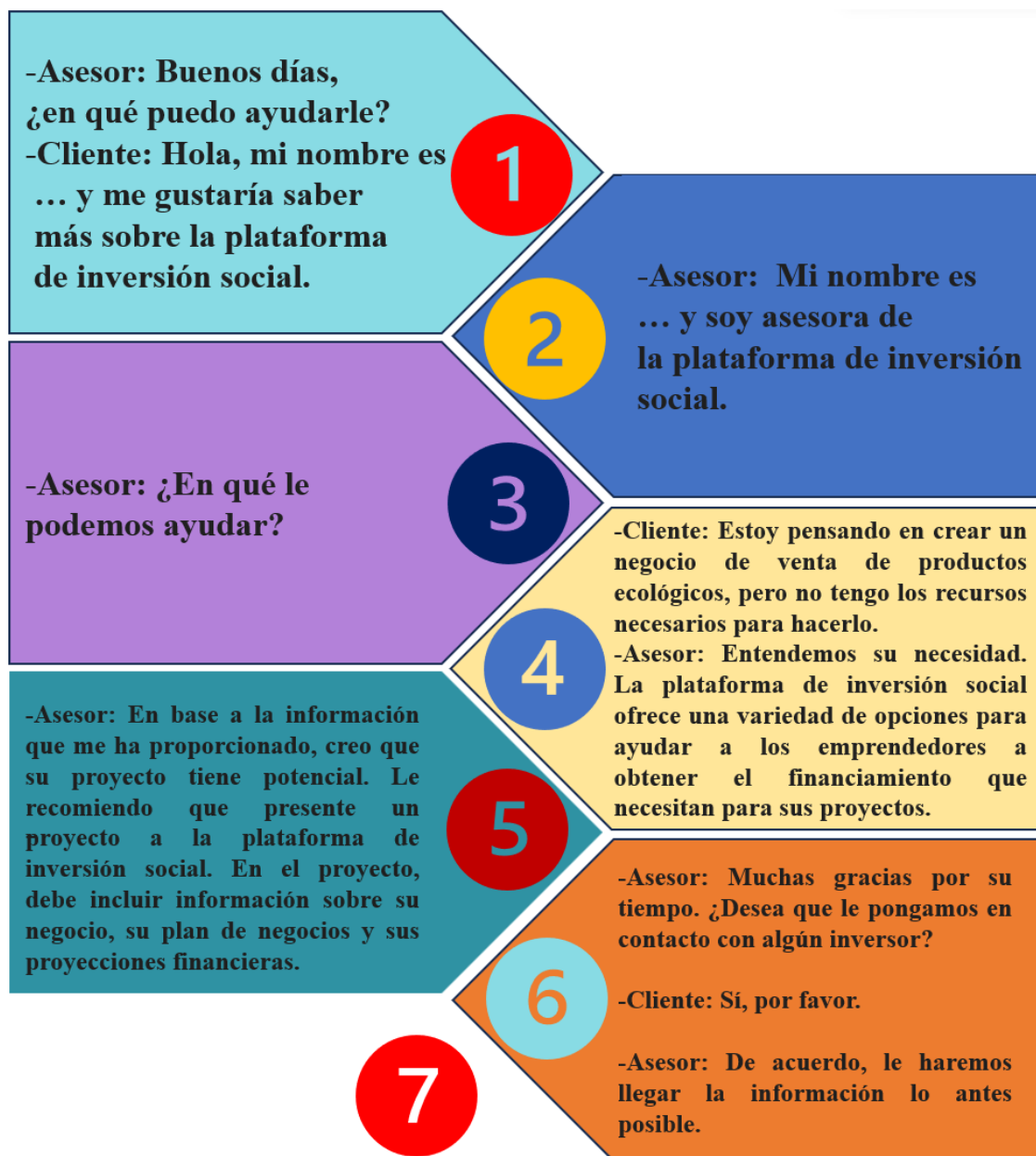
El asesor agradece al cliente por su tiempo y se despide de forma amable.

### ***Respuesta Formal a Negativa de Financiación***

Se desarrolla el protocolo en la siguiente presentación que se muestra en la figura 5.

**Figura 5**

*Protocolo*



**Asunto:** Respuesta a su solicitud de inversión

Estimado/a (nombre del cliente),

Gracias por contactarnos.

Hemos revisado su solicitud de inversión y, tras una cuidadosa evaluación, nos vemos obligados a rechazarla.

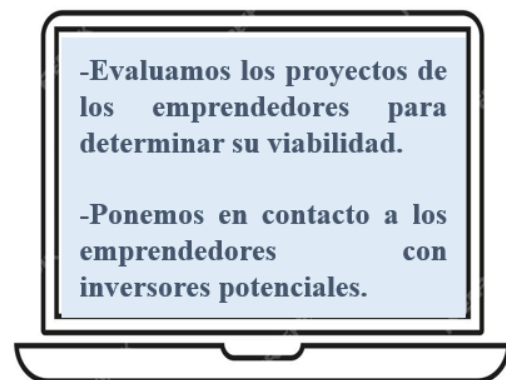
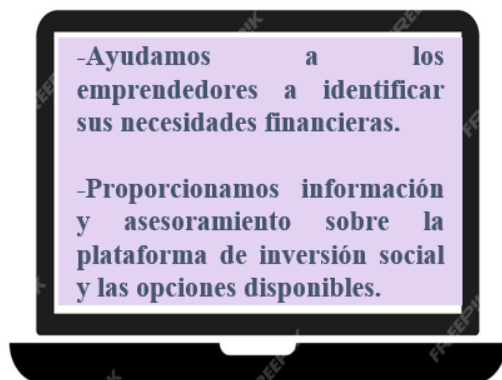
Entendemos que esto puede ser decepcionante, pero queremos asegurarle que lo hemos hecho después de un análisis exhaustivo de su proyecto.

Este protocolo se centra en el servicio que se prestará a los clientes, tanto emprendedores como inversionistas. El detalle de los servicios que se visualizarán en la página web se presenta a continuación en la figura 6.

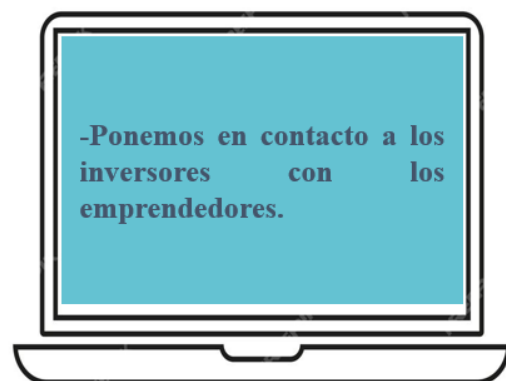
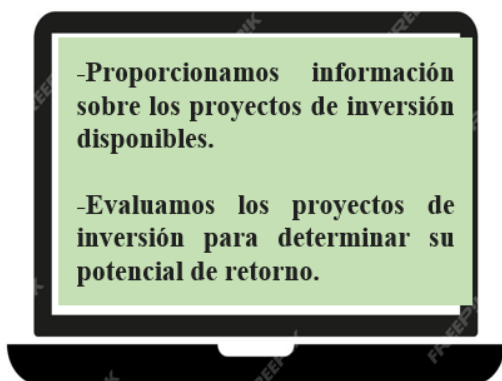
**Figura 6**

*Servicios publicitados*

### **Vista de Página web para los emprendedores**



### **Vista de Página web para los inversores**



## Capítulo IV

### Planeamiento Estratégico del Proyecto

El planeamiento estratégico es un proceso fundamental para el éxito de cualquier proyecto. En el caso de una plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, el planeamiento estratégico debe considerar los factores internos y externos que pueden afectar su éxito.

#### Matriz FODA

#### Figura 7

#### Matriz FODA

FODA	
Oportunidades	Amenazas
<p><b>*Crece interés en el emprendimiento social:</b> Existe un creciente interés en el emprendimiento social en el Perú, lo que puede generar una gran demanda de servicios financieros para emprendedores que se encuentran en estas condiciones.</p>	<p><b>*Desigualdad económica:</b> La desigualdad económica en el Perú puede dificultar el acceso al financiamiento para los emprendedores con dificultades financieras.</p>
<p><b>*Desarrollo de las TIC:</b> La tecnología está cambiando rápidamente el mundo de los negocios, y el sector financiero no es una excepción. Las TIC también están facilitando el acceso al financiamiento para este tipo de emprendimientos.</p>	<p><b>*Requisitos de garantías:</b> Los requisitos de garantías pueden dificultar el acceso al financiamiento para los emprendedores con dificultades financieras.</p>
<p><b>*Apoyo gubernamental:</b> El gobierno peruano ha impulsado políticas de apoyo a los emprendedores, lo que puede beneficiar el desarrollo de la plataforma.</p>	<p><b>*Conciencia social:</b> Los prejuicios y estigmas asociados al emprendimiento social pueden dificultar la captación de recursos.</p>
Fortalezas	Debilidades
<p><b>*Equipo de profesionales cualificados:</b> Las emprendedoras cuentan con un equipo de profesionales cualificados con experiencia en el sector financiero y el emprendimiento social.</p>	<p><b>*Experiencia limitada:</b> Las emprendedoras tienen una experiencia limitada en el sector financiero y el emprendimiento social.</p>
<p><b>*Estrategia innovadora:</b> La plataforma ofrece una estrategia innovadora que busca atender las necesidades específicas de los emprendedores con dificultades financieras.</p>	<p><b>*Recursos limitados:</b> Las emprendedoras tienen recursos limitados, lo que puede limitar su capacidad de expansión.</p>

## **Proceso de Operación**

El proceso de operaciones de una plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras debe ser sencillo y fácil de usar para los emprendedores.

También debe ser seguro para proteger los fondos de los inversores y se puede dividir en las siguientes etapas.

### ***Registro***

Los emprendedores deben registrarse en la plataforma y proporcionar información detallada sobre sus ideas de negocio, planes de implementación y calidad de financiamiento necesario. Esta información debe incluir los siguientes datos: i) Nombre completo del emprendedor. ii) Número de DNI o RUC. iii) Dirección de correo electrónico. iv) Número de teléfono. v) Información sobre la idea de negocio, como el sector, el producto o servicio, el mercado objetivo, el plan de marketing y el plan financiero.

Además de la información básica mencionada anteriormente, la plataforma puede requerir información adicional de los emprendedores, como: i) Referencias de terceros ii) Modelos financieros detallados iii) Informes de auditoría.

### ***Evaluación***

La plataforma debe implementar un riguroso proceso de evaluación para garantizar la calidad y viabilidad de los proyectos presentados. Esto incluirá revisar los antecedentes del emprendedor, evaluar los planes financieros y, si es necesario, participar en entrevistas y presentaciones adicionales. El proceso de evaluación debe ser transparente para los emprendedores, y deben recibir una retroalimentación clara sobre los resultados de la evaluación. La plataforma debe establecer plazos claros para el proceso de evaluación. Esto ayudará a los emprendedores a saber cuándo pueden esperar recibir una respuesta.

La plataforma puede utilizar una variedad de métodos de evaluación para evaluar los proyectos, como: i) Análisis cuantitativo de datos. ii) Análisis cualitativo de datos. iii) Entrevistas con los emprendedores. iv) Presentación de los proyectos ante un panel de expertos.

### ***Aprobación***

La plataforma aprobará o rechazará los proyectos en función de los resultados de la evaluación. Los proyectos aprobados se incluirán en la plataforma para que los inversores puedan invertir en ellos.

### ***Inversión***

Los inversores podrán invertir en los proyectos aprobados a través de la plataforma. El proceso de inversión debe ser sencillo y fácil de usar para los inversores.

### ***Recursos para los Emprendedores***

La plataforma puede proporcionar recursos para los emprendedores, como: i) Tutoriales sobre cómo utilizar la plataforma. ii) Asesoramiento sobre cómo preparar su proyecto para la evaluación. iii) Conectividad con inversores potenciales.

### ***Medidas de Seguridad***

La plataforma debe implementar medidas de seguridad para proteger los fondos de los inversores, como: i) Uso de tecnologías de cifrado. ii) Segregación de funciones. iii) Políticas de acceso y seguridad.





## Capítulo V

### Design Thinking<sup>19</sup>

El Design Thinking es un proceso de innovación centrado en el usuario que se utiliza para resolver problemas complejos. El proceso se basa en la idea de que los mejores productos, servicios y experiencias se crean teniendo en cuenta las necesidades y deseos de los usuarios.

En el caso de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, el Design Thinking podría utilizarse para:

- Comprender mejor las necesidades de los emprendedores con necesidades financieras
- Definir los problemas que enfrentan los emprendedores con necesidades financieras
- Generar ideas para resolver los problemas que enfrentan los emprendedores con necesidades financieras
- Evaluar las ideas para resolver los problemas que enfrentan los emprendedores con necesidades financieras

#### **Empatizar**

La fase de empatía es la primera fase del Design Thinking. En esta fase, los diseñadores se centran en comprender las necesidades y deseos de los usuarios. Esto se puede hacer mediante una variedad de métodos, como entrevistas, encuestas, observación y análisis de datos.

---

<sup>19</sup> Metodología basada en el proceso creativo y el diseño previo centrado en el usuario generándole valor al realizar varios pasos previos antes de implementar una solución a sus problemas.

En el caso de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, la fase de empatía podría centrarse en comprender las siguientes necesidades y deseos de los emprendedores:

- Necesidad de acceso a capital
- Necesidad de apoyo empresarial
- Necesidad de desarrollo personal y profesional

Los diseñadores podrían utilizar una variedad de métodos para comprender estas necesidades y deseos, como:

- Entrevistas con emprendedores con necesidades financieras
- Encuestas a emprendedores con necesidades financieras
- Observación de emprendedores con necesidades financieras en su entorno empresarial
- Análisis de datos sobre emprendedores con necesidades financieras

## **Definir**

La fase de definición es la segunda fase del Design Thinking. En esta fase, los diseñadores utilizan la información recopilada en la fase de empatía para definir el problema que se está abordando.

En el caso de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, la fase de definición podría centrarse en definir los siguientes problemas:

- La falta de acceso a capital para emprendedores con necesidades financieras
- La falta de apoyo empresarial para emprendedores con necesidades financieras

- La falta de desarrollo personal y profesional para emprendedores con necesidades financieras

Los diseñadores podrían utilizar una variedad de métodos para definir estos problemas, como:

- Análisis de la información recopilada en la fase de empatía
- Elaboración de un mapa de empatía<sup>20</sup>
- Creación de un árbol de problemas<sup>21</sup>

## **Idear**

La fase de ideación es la tercera fase del Design Thinking. En esta fase, los diseñadores generan ideas para resolver el problema.

En el caso de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, la fase de ideación podría centrarse en generar ideas para:

- Mejorar el acceso a capital para emprendedores con necesidades financieras
- Ofrecer apoyo empresarial a emprendedores con necesidades financieras
- Facilitar el desarrollo personal y profesional de emprendedores con necesidades financieras

---

<sup>20</sup> Plantilla utilizada para profundizar en el conocimiento del cliente, al tratar de conocer que ve, que oye, que dice y hace y que siente y piensa.

<sup>21</sup> Técnica analítica utilizada para identificar, clasificar y relacionar problemas diversos materializados en consecuencias no beneficiosas vinculando consecuencias negativas con sus respectivas causas.

Los diseñadores podrían utilizar una variedad de métodos para generar ideas, como:

- Lluvia de ideas
- Brainstorming inverso<sup>22</sup>
- Análisis de escenarios

## **Prototipar**

El prototipado es la cuarta fase del Design Thinking. Consiste en crear una versión preliminar del producto o servicio para obtener feedback de los usuarios y mejorar la idea original.

En el caso de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, el prototipado se realizará en tres etapas que se describen a continuación.

### ***Prototipo de Concepto***

Representa la idea básica, se puede crear con dibujos o maquetas.

### ***Prototipo de Baja Fidelidad***

Es una versión más detallada del prototipo de concepto, se puede crear con software de prototipado o programación.

---

<sup>22</sup> Técnica innovadora que se enfoca en encontrar problemas o identificar soluciones ineficientes que posiblemente perjudicarían más que encontrar una óptima solución, se basa en la simulación de supuestos apelando a la creatividad y al análisis crítico.

### ***Prototipo de Alta Fidelidad***

Es una versión casi idéntica al producto o servicio final, se puede crear con herramientas de diseño y desarrollo de alta calidad.

El prototipado es una fase iterativa, lo que significa que se puede repetir varias veces. A medida que se recopilan comentarios de los usuarios, se pueden realizar cambios en el prototipo para mejorar su funcionalidad y experiencia del usuario.

En el caso de la plataforma de inversión social virtual, el prototipado se realizará utilizando una combinación de herramientas y técnicas. Se utilizarán herramientas de diseño gráfico para crear un diseño visual de la plataforma. Se pueden utilizar herramientas de desarrollo web para crear una versión funcional de la plataforma. Y se utilizarán herramientas de análisis de datos para recopilar comentarios de los usuarios potenciales.

Una vez que se haya completado el prototipado, se podrá tomar decisiones sobre el desarrollo completo de la plataforma. El prototipo puede ayudar a determinar si la plataforma es viable, qué características debe incluir y cómo debe diseñarse.

### **Evaluar**

La fase de evaluación es la quinta y última fase del Design Thinking. En esta fase, los diseñadores recopilan comentarios de los usuarios para mejorar las ideas.

En el caso de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras, la fase de evaluación podría centrarse en recopilar comentarios de los siguientes usuarios:

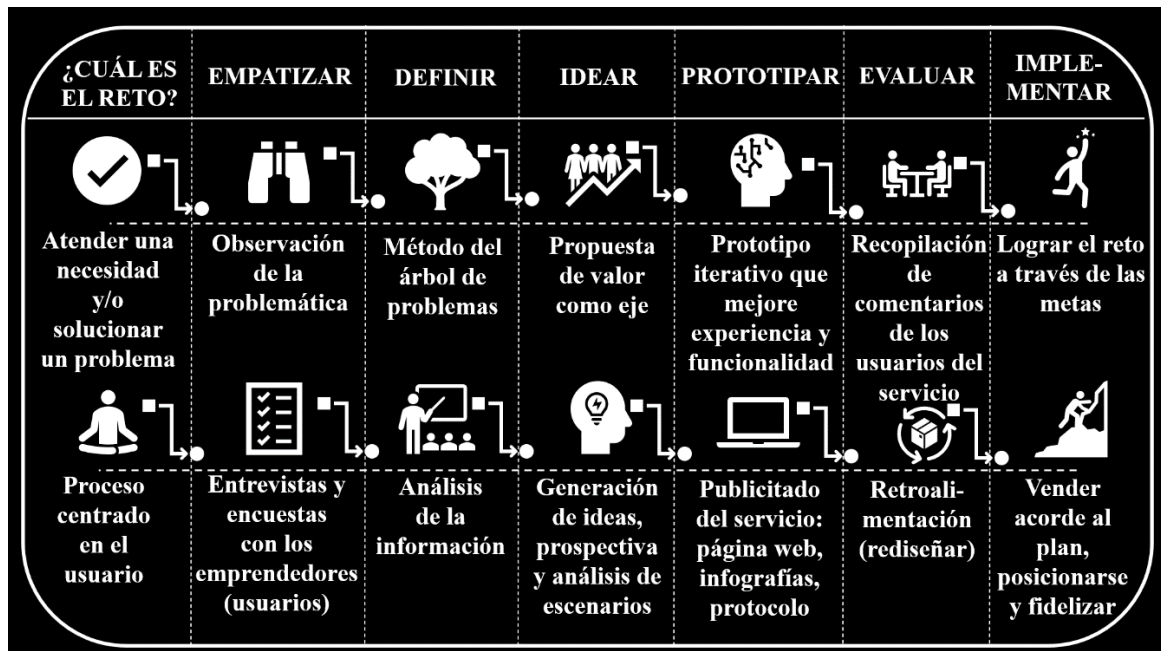
- Emprendedores con necesidades financieras
- Inversionistas
- Expertos en emprendimiento social

Los diseñadores podrían utilizar una variedad de métodos para recopilar comentarios, como:

- Entrevistas
- Encuestas
- Pruebas de usabilidad

**Figura 9**

*Design Thinking*



## Capítulo VI

### Plan Comercial del Proyecto

El plan comercial es un documento que describe los objetivos comerciales de una empresa o proyecto, así como las estrategias y tácticas que se utilizarán para alcanzarlos. Para una plataforma de inversión social que tiene como objetivo apoyar a los emprendedores con necesidades financieras, el plan comercial debe tener en cuenta las necesidades específicas de los emprendedores y los inversores, así como el entorno competitivo en el que operará la plataforma.

#### **Variables Críticas del Cliente**

Las variables críticas del cliente (VCs) son los factores más importantes que los clientes consideran al tomar una decisión de compra. Para una plataforma de inversión social que busca crear un impacto social positivo al apoyar a los emprendedores con necesidades financieras, las VCs más relevantes son las siguientes.

#### ***Necesidad de Capital***

Los emprendedores necesitan capital para financiar sus ideas de negocio. La plataforma debe ofrecer una variedad de opciones de financiamiento para satisfacer las necesidades de los emprendedores con necesidades financieras.

#### ***Apoyo Empresarial***

Los emprendedores necesitan apoyo empresarial para desarrollar sus negocios. La plataforma debe ofrecer recursos y servicios para ayudar a los emprendedores a desarrollar sus habilidades y conocimientos empresariales.



### ***Desarrollo Personal y Profesional***

Los emprendedores necesitan desarrollarse personal y profesionalmente para tener éxito. La plataforma debe ofrecer oportunidades para que los emprendedores se conecten con otros emprendedores, compartan experiencias y aprendizajes, y desarrollen sus habilidades.

### **Características del Mercado**

El mercado objetivo de una plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras es el conjunto de emprendedores que tienen dificultades para acceder a capital y apoyo empresarial. Este mercado se caracteriza por las siguientes características.

#### ***Edad***

Los emprendedores suelen ser jóvenes, con edades comprendidas entre los 25 y los 39 años en su mayoría, y en una menor proporción una población con rango etario entre 40 y 64 años.

#### ***Educación***

Los emprendedores suelen tener un nivel de educación variado como superior: taller, técnico o universitario; y un nivel educativo incompleto, pero con preparación técnica empírica adquirida en el seno familiar al especializarse en un rubro de negocio.

#### ***Experiencia empresarial***

Los emprendedores suelen tener cierta experiencia empresarial.

## **Segmentación del Mercado**

La plataforma debe segmentar el mercado objetivo en función de las necesidades y características específicas de los emprendedores. Algunas variables de segmentación que se pueden utilizar son las siguientes.

### ***Sector***

La plataforma puede segmentar el mercado por sector para centrarse en emprendedores que operan en sectores específicos de la economía que tienen un impacto social positivo, como la agricultura, la salud, la educación y el medio ambiente.

### ***Etapa de Desarrollo***

La plataforma puede segmentar el mercado por etapa de desarrollo para centrarse en emprendedores que se encuentran en diferentes etapas de su trayectoria empresarial.

### ***Ubicación***

La plataforma puede segmentar el mercado por ubicación para centrarse en emprendedores que operan en determinadas localidades de la región.

## **Marketing Mix**

El marketing mix es un conjunto de herramientas que se utilizan para alcanzar los objetivos de marketing de una empresa o proyecto. En el contexto de una plataforma de inversión social que se dirige a emprendedores con necesidades financieras, el marketing mix debe centrarse en las siguientes áreas a continuación.

### ***Producto***

La plataforma debe ofrecer un producto que satisfaga las necesidades de los emprendedores y los inversores. El producto debe ser fácil de usar, seguro y transparente.

### ***Precio***

El precio del producto debe ser competitivo y asequible para los emprendedores con necesidades financieras.

### ***Plaza***

La plataforma debe estar disponible en un sitio virtual accesible para los emprendedores y los inversores. La plataforma debe utilizar canales de distribución que sean fáciles de usar y accesibles para los emprendedores con necesidades financieras.

### ***Promoción***

La plataforma debe comunicar sus beneficios a los emprendedores y a los inversores. La plataforma debe utilizar un mix de marketing que incluya publicidad, relaciones públicas y marketing digital.

## **Las Nuevas 4P del Marketing Mix: Una Respuesta a la Transformación Digital**

La transformación digital ha revolucionado la forma en que las personas consumen productos y servicios. Los clientes ahora están más informados y conectados que nunca, y esperan experiencias personalizadas y significativas. En este contexto, las antiguas 4P del marketing mix, que se centran en el producto, el precio, la distribución y la promoción, ya no son suficientes. Las empresas deben adoptar un enfoque más

centrado en el cliente, que se adapte a las nuevas necesidades y expectativas de los consumidores.

Las nuevas 4P del marketing mix se centran en las relaciones que las empresas tienen con sus clientes de la siguiente manera.

### ***Personas***

La plataforma debe centrarse en crear productos y servicios que satisfagan las necesidades de los emprendedores y los inversores. La plataforma debe utilizar herramientas de análisis de datos para comprender las necesidades y preferencias de los clientes.

### ***Participación***

La plataforma debe crear experiencias positivas para los emprendedores y los inversores. La plataforma debe utilizar herramientas de diseño centrado en el usuario para crear productos y servicios que sean fáciles de usar y agradables.

### ***Persona a Persona***

La plataforma debe generar recomendaciones boca a boca de los emprendedores y los inversores. La plataforma debe crear un programa de recompensas que incentive a los clientes a compartir sus experiencias con otros.

### ***Predicciones***

La plataforma debe anticiparse a las tendencias del mercado. La plataforma debe utilizar herramientas de análisis de datos para recopilar información sobre las necesidades y preferencias de los clientes.

El plan comercial es un documento esencial para el éxito de cualquier plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras. Para mejorar las posibilidades de éxito de estas plataformas, el plan comercial debe centrarse en las siguientes necesidades específicas:

- Ofrecer una variedad de opciones de financiamiento asequibles y accesibles para los emprendedores con necesidades financieras
- Proporcionar apoyo empresarial y desarrollo personal y profesional para ayudar a los emprendedores a tener éxito
- Medir y comunicar el impacto social de las inversiones para demostrar su valor a los inversores y a la sociedad en general

El plan comercial también debe ser transparente con los inversores sobre los objetivos y estrategias de la plataforma. Al seguir estas propuestas, las plataformas de inversión social pueden contribuir a un mayor impacto social.

### **Estrategia de Producto/Servicio**

Será la de brindar un valor único ofrecido al mercado.

### **Descripción a Detalle del Producto o Servicio**

El producto es una plataforma de inversión social dirigido para emprendedores con requerimientos de financiamiento, considerando lo siguiente.

### ***Objetivo Empresarial***

Consiste en apoyar a los emprendedores con requerimientos financieras a través de una plataforma virtual que ofrece acceso a recursos financieros, destinados a capital de trabajo y activo fijo.

### *¿Qué Ofrece?*

La plataforma ofrece los siguientes servicios:

- Acceso a inversionistas, que previa evaluación financien o cofinancien proyectos de inversión productivos y rentables
- Crowdfunding<sup>23</sup> para proyectos innovadores (Corrado, 2019)
- Asesoramiento y mentoría por parte de expertos en negocios

### *¿A quiénes va Dirigido?*

Los servicios de la plataforma van dirigidos a los clientes con el siguiente perfil:

- Emprendedores con dificultades para acceder a capital tradicional
- Emprendedores con ideas de negocio innovadoras y con impacto social
- Emprendedores que buscan apoyo para hacer crecer su negocio

### *¿Por qué Elegirla?*

Las ventajas y atractivos para elegir a la plataforma serán.

**Enfoque en el impacto social.** La plataforma se compromete a apoyar proyectos que tengan un impacto positivo en la sociedad.

**Acceso a capital y recursos.** La plataforma ofrece una variedad de opciones de financiamiento y apoyo para satisfacer las necesidades de cada emprendedor.

**Experiencia y conocimiento.** Cuenta con un equipo de expertos con amplia experiencia en el mundo empresarial.

**Comunidad.** Se crea una comunidad de emprendedores donde se pueden compartir experiencias y conocimientos.

---

<sup>23</sup> Método de financiación que prescinde de intermediarios financieros utilizando aportes colectivos para invertir con el objetivo de prescindir de intermediarios financieros y sus costos de gestión.

## **Precio del Servicio**

El precio del servicio incluye un fee<sup>24</sup> de S/200 Soles por emprendedor. Este precio incluye:

- Acceso a todas las opciones de financiamiento de la plataforma
- Asesoramiento y mentoría por parte de expertos en negocios
- Capacitación en áreas como marketing, finanzas y gestión empresarial
- Acceso a una red de contactos y recursos
- Talleres y cursos para el desarrollo de habilidades emprendedoras
- Programas de mentoría para el crecimiento personal y profesional

## **Condiciones para Acceder al Servicio**

Para acceder a los servicios es imprescindible que el prospecto de cliente pase el filtro de la calificación en el sistema financiero y demás filtros, y además supere en primera instancia la entrevista telefónica y posteriormente la entrevista previa.

## **Potenciales Servicios Adicionales**

Adicionalmente al fee básico por servicio de atención de carpeta de proyecto del emprendedor más evaluación financiera. También se estima el cobro de un porcentaje de comisión de ganancia de parte del inversionista por cada cuota pagada que no afecte la proyección de rentabilidad del financiador. Ante el desembolso también se estima el cobro de una comisión razonable al emprendedor sin que afecte o merme el destino de la inversión en su emprendimiento. Adicionalmente un ingreso potencial es el asesoramiento y capacitación, estimado en S/2,500.00 por emprendedor.

---

<sup>24</sup> Pago fijo que se paga a una empresa por un servicio prestado básico, para un servicio financiero suelen ser cobros por combinación de tarifas, gestión de inversiones, comisión por transacciones, entre otros.

## Capítulo VII

### Estudio de Mercado

El presente estudio de mercado tiene como objetivo analizar la oferta y demanda de la plataforma de inversión social en Iquitos y distritos adyacentes de Loreto, este análisis es esencial para el proyecto. Brinda visión sobre viabilidad, oportunidades y desafíos, guiando estrategias de marketing efectivas para alcanzar emprendedores que requieren respaldo financiero. La comprensión del panorama actual y futuras tendencias es fundamental para el éxito del proyecto, y este estudio proporciona la información necesaria para su evaluación y desarrollo estratégico en el mercado objetivo.

#### Oferta

La oferta de servicios de inversión social en Iquitos es limitada. Actualmente, existen algunas instituciones que ofrecen microcréditos y programas de apoyo a emprendedores, pero no hay una plataforma especializada en la inversión social para emprendedores con necesidades financieras (Benites, 2012).

**Tabla 1**

*Principales Instituciones que Ofrecen Servicios de Inversión Social en Iquitos*

<b>Institución</b>	<b>Tipo de Servicio</b>	<b>Población Objetivo</b>
Banco de la Nación	Microcréditos	Emprendedores con bajos ingresos
Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Maynas	Microcréditos	Emprendedores con negocios en marcha
Fondo Nacional de Desarrollo de la Microempresa y la Pequeña Empresa (FONDEPES)	Programas de apoyo empresarial	Emprendedores con potencial de crecimiento
Caritas del Perú	Programas de desarrollo social	Emprendedores en situación de pobreza



## **Demanda**

La demanda de servicios de inversión social en Iquitos es considerable. Según el INEI (2018), la población de Iquitos entre 25 y 39 años era de 91,737 habitantes, y la población entre 40 y 64 años era de 97,783 habitantes. Esto representa un mercado potencial de 189,520 personas.

**Tabla 2**

*Población por Distrito*

<b>Distrito</b>	<b>Población entre 25 y 39 Años</b>	<b>Población entre 40 y 64 Años</b>	<b>Población Total</b>
Iquitos	34,890	39,110	74,000
Punchana	16,181	16,550	32,731
Belén	13,830	14,365	28,195
San Juan	26,836	27,758	54,594
<b>Total</b>	<b>91,737</b>	<b>97,783</b>	<b>189,520</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2018). Loreto: Resultados Definitivos. Tomo I. Lima, Perú: INEI

El estudio de mercado revela una oportunidad para desarrollar una plataforma de inversión social en Iquitos. La considerable demanda por parte de emprendedores con necesidades financieras, ante una oferta limitada de servicios, evidencia un vacío que la plataforma puede llenar.

Más allá de la viabilidad económica, este proyecto representa una apuesta por el desarrollo social y económico de la ciudad. Su éxito dependerá de comprender las necesidades de los emprendedores, desarrollar una propuesta atractiva y accesible, e implementar estrategias de marketing y ventas efectivas. La plataforma tiene el potencial de impulsar la creación de negocios, la generación de empleos y la dinamización de la economía local, construyendo un futuro más próspero para los emprendedores y la región.

## **Mercado Potencial**

Dentro de esta área específica, hemos localizado un segmento del mercado potencial. Este segmento está compuesto por un conjunto de consumidores que, según hemos determinado, tienen una necesidad específica por nuestro servicio.

Para llegar a esta conclusión, hemos realizado una serie de encuestas, cuyas observaciones se detallan a continuación.

### ***Observaciones de las encuestas***

- Distribución geográfica de las encuestas distritos de Iquitos, Punchana, Belén y San Juan
- Días encuestados: 16 al 20 de febrero del 2024
- Dirigido a emprendedores y microempresarios en los distritos de Iquitos, Punchana, Belén y San Juan

### ***Cuestionario***

1. ¿Ha tenido dificultades para acceder a financiamiento para su emprendimiento?

- A) SI                      B) NO

2. ¿Qué tipo de financiamiento necesita para su emprendimiento?

- A) Microcrédito (hasta S/ 10,000)
- B) Crédito PyME (entre S/ 10,000 y S/ 100,000)
- C) Inversión ángel (entre S/ 100,000 y S/ 1 millón)

D) Capital de riesgo (más de S/ 1 millón)

3. ¿Estaría dispuesto a utilizar una plataforma online para obtener financiamiento para su emprendimiento?

A) SI

B) NO

4. ¿Qué características considera importantes en una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

A) Facilidad de uso

B) Seguridad

C) Transparencia

D) Tasas de interés competitivas

E) Diversidad de opciones de financiamiento

5. ¿Qué tipo de información le gustaría encontrar en una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

A) Requisitos para acceder a financiamiento

B) Tipos de financiamiento disponibles

C) Casos de éxito de emprendedores

D) Consejos para elaborar un plan de negocios

E) Blog con noticias sobre emprendimiento

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por utilizar una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

A) S/ 100 - S/200

B) S/ 200 - S/ 300

C) S/ 300 - S/ 400

D) S/ 500 - S/ 600

E) Más de S/ 600

7. ¿Qué tipo de apoyo adicional le gustaría recibir de una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

A) Asesoría empresarial

B) Capacitación en gestión de negocios

C) Mentoría

D) Networking

E) Acceso a recursos y herramientas

8. ¿En qué etapa se encuentra su emprendimiento?

A) Idea de negocio

B) Plan de negocios

C) Prototipo

D) Producto/servicio en desarrollo

E) Producto/servicio en el mercado

9. ¿En qué sector opera su emprendimiento?

A) Agrícola

B) Salud

C) Educación

D) Medio ambiente

E) Tecnología

F) Otros

10. ¿En qué distrito se encuentra ubicado su emprendimiento?

A) Iquitos

B) Punchana

C) Belén

D) San Juan

E) Otros

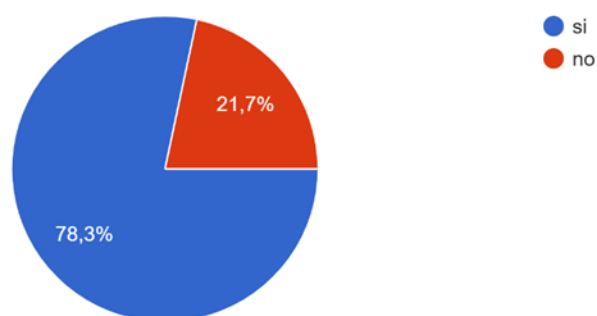
## Tabulación de los Resultados

**Figura 10**

*Pregunta 1*

1. ¿Ha tenido dificultades para acceder a financiamiento para emprendedores?

60 respuestas



**Tabla 3**

*Pregunta 1*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	47	78,3%
No	13	21,7%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

El 78,3% de los encuestados ha tenido dificultades para acceder a financiamiento.

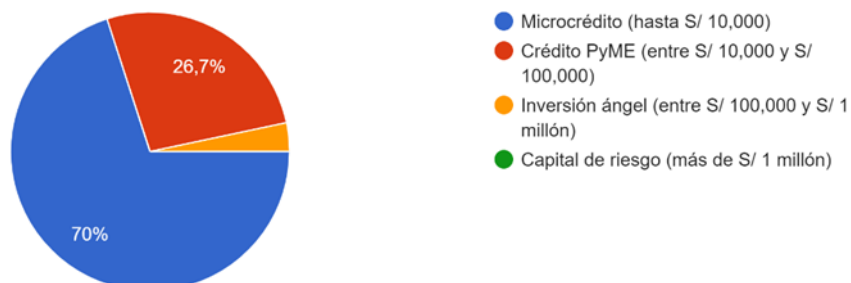
Oportunidad: La plataforma puede facilitar el acceso a financiamiento para la mayoría de los emprendedores.

## Figura 11

### Pregunta 2

2. ¿Qué tipo de financiamiento necesita para su emprendimiento?

60 respuestas



## Tabla 4

### Pregunta 2

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Microcrédito (hasta S/10,000)	42	70%
Crédito PyME (entre S/10,000 y S/100,000)	16	26.7%
Inversión ángel (entre S/100,000 y S/1 millón)	2	3.3%
Capital de riesgo (más de S/1 millón)	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

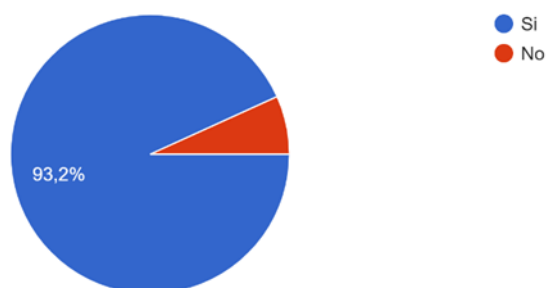
El 70% de los encuestados necesita microcréditos.

Enfoque: La plataforma debería enfocarse en microcréditos y créditos PyME.

**Figura 12***Pregunta 3*

3. ¿Estaría dispuesto a utilizar una plataforma online para obtener financiamiento para su emprendimiento?

59 respuestas

**Tabla 5***Pregunta 3*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	55	93.2%
No	4	6.8%
<b>Total</b>	<b>59</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

El 93.2% está dispuesto a usar una plataforma online.

Gran potencial: La plataforma tiene un alto potencial de éxito.

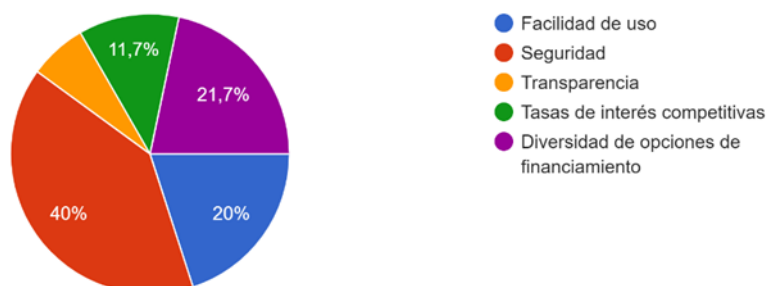


### Figura 13

#### Pregunta 4

4. ¿Qué características considera importantes en una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

60 respuestas



### Tabla 6

#### Pregunta 4

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Seguridad	24	40%
Diversidad de opciones de financiamiento	13	21.7%
Facilidad de uso	12	20%
Tasas de interés competitivas	7	11.7%
Transparencia	4	6.6%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

El 40% de encuestados prioriza la seguridad.

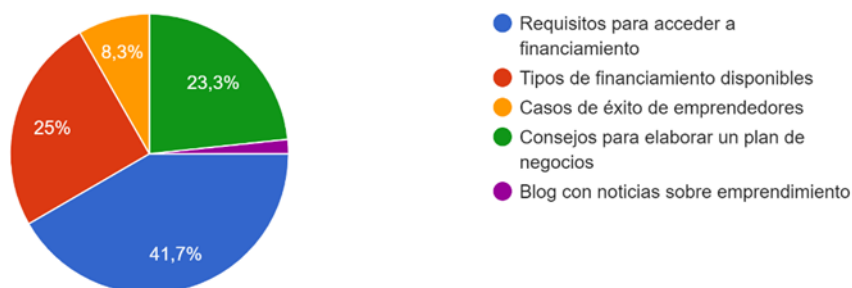
Prioridad: La seguridad debe ser la principal característica de la plataforma.

## Figura 14

### Pregunta 5

5. ¿Qué tipo de información le gustaría encontrar en una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

60 respuestas



## Tabla 7

### Pregunta 5

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Requisitos para acceder a financiamiento	25	41.7%
Tipos de financiamiento disponibles	15	25%
Consejos para elaborar un plan de negocio	14	23.3%
Tasas de interés competitivas	5	8.3%
Blog con noticias sobre emprendimiento	1	1.7%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

El 41.7% busca información sobre requisitos de acceso.

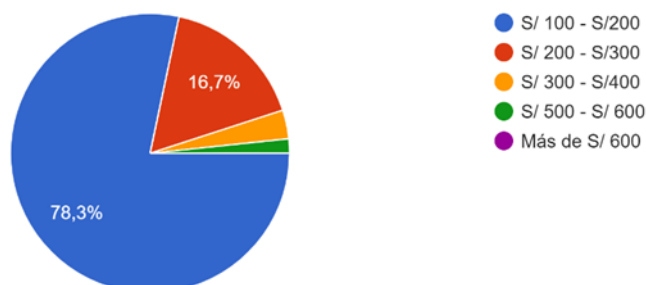
Información: La plataforma debe ofrecer información clara sobre requisitos y opciones de financiamiento.

## Figura 15

### Pregunta 6

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por utilizar una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

60 respuestas



## Tabla 8

### Pregunta 6

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
S/100 - S/200	47	78.3%
S/200 - S/300	10	16.7%
S/300 - S/400	2	3.3%
S/500 - S/600	1	1.7%
Más de S/600	0	0%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

El 78.3% pagaría entre S/100 y S/200. La característica de la población no refleja una valoración alta por un servicio brindado, la cual es un indicador de alerta para estructurar los costos de inversión y operación de la empresa.

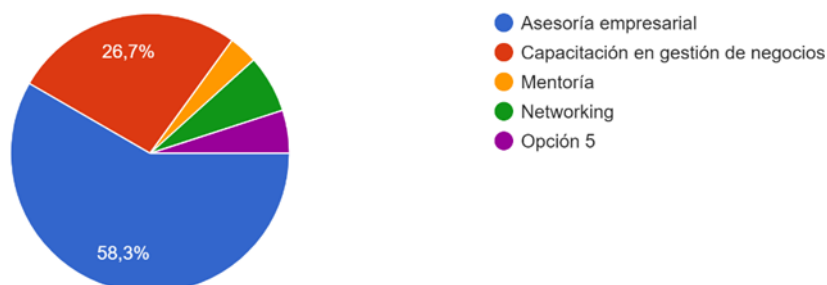
Precio: El precio de la plataforma debe estar dentro del rango [S/100-S/200].

## Figura 16

### Pregunta 7

7. ¿Qué tipo de apoyo adicional le gustaría recibir de una plataforma online de financiamiento para emprendedores?

60 respuestas



## Tabla 9

### Pregunta 7

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Asesoría empresarial	35	58.3%
Capacitación en gestión de negocios	16	26.7%
Networking	4	6.7%
Mentoría	3	5%
Acceso a recursos y herramientas	2	3.3%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

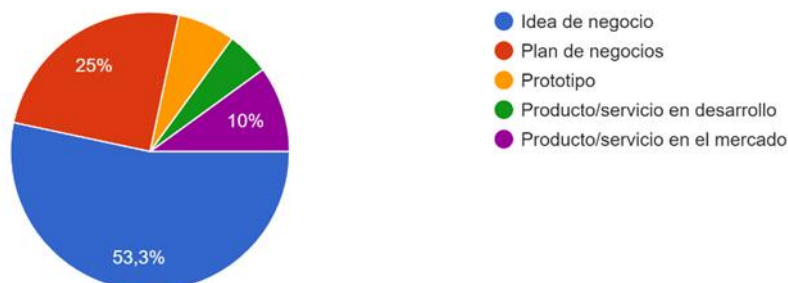
El 58.3% busca asesoría empresarial.

Servicio: Ofrecer asesoría empresarial puede ser un valor agregado.

**Figura 17***Pregunta 8*

8. ¿En qué etapa se encuentra su emprendimiento?

60 respuestas

**Tabla 10***Pregunta 8*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Idea de negocio	32	53.3%
Plan de negocios	15	25%
Producto/servicio en el mercado	6	10%
Prototipo	4	6.7%
Producto/servicio en desarrollo	3	5%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

El 53.3% tiene una idea de negocio, las características de la población nos señalan una falta de ejecución de emprendimientos.

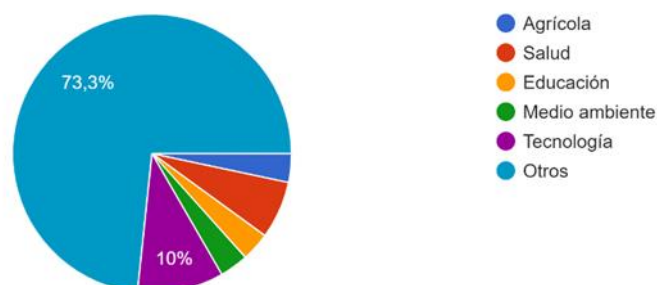
Etapa: La plataforma debe enfocarse en emprendimientos en etapa temprana.

## Figura 18

### Pregunta 9

9. ¿En qué sector opera su emprendimiento?

60 respuestas



## Tabla 11

### Pregunta 9

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Otros	44	72.3%
Tecnología	6	10%
Salud	4	6.7%
Educación	2	3.3%
Medio ambiente	2	3.3%
Agrícola	2	3.3%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

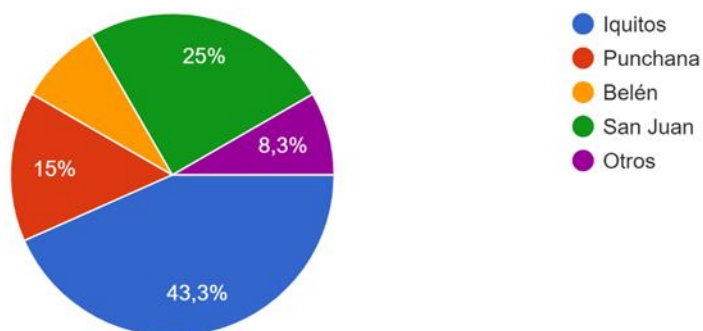
El 72.3% no especifica un sector.

Diversidad: La plataforma puede apoyar a emprendimientos de diversos sectores.

**Figura 19***Pregunta 10*

10. ¿En qué distrito se encuentra ubicado su emprendimiento?

60 respuestas

**Tabla 12***Pregunta 10*

<b>Respuesta</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Iquitos	26	43.3%
San Juan	15	25%
Punchana	9	15%
Belén	5	8.4%
Otros	5	8.3%
<b>Total</b>	<b>60</b>	<b>100%</b>

Observación: Información obtenida de la encuesta realizada.

El 43.3% se encuentra en Iquitos.

Ubicación: La plataforma debe enfocarse inicialmente en Iquitos y zonas aledañas.

A partir de los resultados de la encuesta, se recomienda enfocar la plataforma en microcréditos y créditos PyME, priorizando la seguridad de esta. Es crucial ofrecer información clara sobre requisitos y opciones de financiamiento, además de brindar asesoría empresarial como valor agregado. La plataforma debe enfocarse en emprendimientos en etapa temprana y diseñarse para diversos sectores, atendiendo inicialmente a Iquitos y zonas aledañas.

### **Determinación del Mercado Objetivo**

Consiste en identificar los clientes potenciales que comprarían el producto, para ello investigaremos primero la población total en el rango de edad (25-39 años y 41 – 64 años) de la población de la ciudad de Iquitos. Con base en la información proporcionada en las encuestas, podemos determinar el mercado objetivo de la siguiente manera:

### **Tamaño del Mercado Objetivo**

- Población total: 189,520 habitantes (INEI, 2017)
- Personas con limitantes para acceder a financiamiento: 78.38% (148,546 habitantes)
- Personas que requieren microcréditos: 70.00% (103,982 habitantes)
- Personas dispuestas a usar una plataforma virtual: 93.45% (97,171 habitantes)
- Personas dispuestas a pagar el precio del servicio: 78.28% (76,065 habitantes)
- Por lo tanto, el tamaño del mercado objetivo es de 76,065 habitantes.

### **Cálculo de la Cuota del Mercado**

En base a nuestra capacidad operativa y considerando nuestro precio de venta, proyectamos alcanzar una cuota de mercado relativa de acuerdo con el siguiente detalle:



Fórmula:

$$\text{Cuota de mercado relativa} = \frac{\text{Unidades vendidas por la empresa}}{\text{Unidades vendidas en el mercado}}$$

### ***Pronóstico de unidades vendidas por la empresa***

Considerando la capacidad operativa del negocio y proyectando de acuerdo con las principales situaciones vislumbradas a lo largo del primer periodo anual, se tiene la siguiente participación en un año, de acuerdo con el detalle de la siguiente tabla.

**Tabla 13**

#### *Proyección Mensual de Unidades Vendidas en el Primer Año*

<b>Mes</b>	<b>Proyección de Unidades Vendidas</b>	<b>Crecimiento de las Ventas</b>	<b>Variación</b>	<b>Razón de la Variación</b>
Ene-24	15	17	10%	Lanzamiento de producto
Feb-24	17	17	5%	Crecimiento de demanda, meses de poco crecimiento
Mar-24	17	18	5%	Crecimiento de demanda, meses de poco crecimiento
Abr-24	18	19	7%	Mejora en el servicio al cliente
May-24	19	21	8%	Crecimiento paulatino
Jun-24	21	24	15%	Campaña por fiestas patrias
Jul-24	24	30	25%	Campañas por fiestas patrias, mes principal
Ago-24	30	33	8%	Crecimiento paulatino
Set-24	33	35	7%	Mejora en el servicio al cliente
Oct-24	35	37	7%	Mejora en el servicio al cliente
Nov-24	37	43	15%	Campañas navideñas
Dic-24	43	54	25%	Campañas navideñas, mes principal
<b>Total</b>	<b>310</b>			

### *Cuota de Mercado Relativa*

Tomando en cuenta como una variable determinante para estimar la demanda potencial el número de deudores atendidos por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Maynas a diciembre del 2023, siendo esta la principal microfinanciera<sup>25</sup> de la región se tiene que el número de deudores; que podría extenderse a número de créditos atendidos; es de 16,309 usuarios atendidos para créditos microempresa. La mencionada consideración se puede apreciar en el anexo 1.

Se ha estimado un market share<sup>26</sup> razonable del 1.90% por lo que la cuota de mercado relativa queda definida mediante la siguiente ecuación

$$\text{Cuota de Mercado Relativa} = \frac{\text{Proyección de Servicios Prestados al Año}}{\text{Demanda Potencial}}$$

$$\text{Cuota de mercado relativa} = 310 / 16,309 = 1.90\%$$

---

<sup>25</sup> Entidad que procura la inclusión financiera de un sector menos favorecido de la población que se encuentra parcial o totalmente excluido del mercado financiero, atendiendo a personas naturales, emprendimientos familiares o cooperativos, con montos inferiores a la banca tradicional, pero a su vez facilitando herramientas de capacitación y asistencia técnica en pequeños negocios en marcha o emprendimientos.

<sup>26</sup> Participación o cuota de una empresa sobre la demanda potencial y/o un segmento de mercado dirigido. Para simplicidad de las proyecciones de ventas se expresa en porcentajes anuales.

## Capítulo VIII

### Plan Económico – Financiero

El presente capítulo tiene como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera de la plataforma de inversión social para emprendedores con necesidades financieras. Para ello, se analizarán las inversiones necesarias, los costos operativos, los ingresos proyectados y la evaluación económica mediante el cálculo del VAN y TIR.

#### Viabilidad Económica

La viabilidad económica de un proyecto se determina mediante el análisis de sus costos operativos, la estimación del costo total, la determinación del margen de contribución y el punto de equilibrio. El análisis del plan económico que se presenta permitirá evaluar la factibilidad financiera del proyecto y su potencial de éxito.

#### *Inversión*

La inversión inicial que corresponde para poder iniciar el negocio se encuentra cubierta en los siguientes costos:

**Tabla 14**

*Presupuesto de Inversión (en Soles)*

<b>Concepto</b>	<b>Inversión</b>
Costos de constitución	1,500
Capital social	1,000
Costos de marketing y ventas	2,000
Costos de infraestructura	20,045
Contingencias (10%)	2,455
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>27,000</b>

En general, la inversión inicial parece ser razonable para un proyecto de este tipo. Los costos de constitución, capital social, marketing y ventas, producción e infraestructura son todos necesarios para iniciar un negocio, proyecto o startup.

### **Costos Operativos: Variables y Fijos**

A continuación, se detalla los costos variables, fijos y totales para el primer año.

**Tabla 15**

*Identificación, Análisis y Estimación de los Costos Operativos Variables Asociadas al Proyecto para el Primer Año (en Soles)*

<b>Concepto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Cantidad - Anual</b>	<b>Costo Total</b>
Materiales	Papelería	150	12	1,800
	Equipos de cómputo	1,000	1	1,000
	Materiales varios	1,000	1	1,000
	<b>Total</b>			<b>3,800</b>
Mano de obra	Salarios del equipo de desarrolladores	1,000	1	1,000
	<b>Total</b>			<b>1,000</b>
Servicios	Servicios legales	1,000	1	1,000
	Otros servicios	500	1	500
	<b>Total</b>			<b>1,500</b>
Investigación y desarrollo	Desarrollo de la plataforma	1,500	1	1,500
	Mejoras tecnológicas	1,000	1	1,000
	<b>Total</b>			<b>2,500</b>
Otros	Gastos de viajes	800	4	3,200
	Comisiones por pagos	0	0	0
	Gastos imprevistos de operación	500	1	500
	<b>Total</b>			<b>3,700</b>
<b>Costos Operativos Variables Totales</b>				<b>12,500</b>

**Tabla 16**

*Identificación, Análisis y Estimación de los Costos Fijos Asociados al Proyecto para el Primer Año (en Soles)*

Concepto	Descripción	Costo Unitario	Cantidad - Anual	Costo Total
Sueldos	Salarios del equipo de marketing	150	12	1,800
	Salarios del equipo de atención al cliente	1,128	12	13,536
	<b>Total</b>	<b>1,278</b>		<b>15,336</b>
Energía	Electricidad	180	12	2,160
	Internet	130	12	1,560
	<b>Total</b>	<b>310</b>		<b>3,720</b>
Marketing y ventas	Publicidad online	50	12	600
	Redes sociales	50	12	600
	Eventos	100	12	1,200
	<b>Total</b>	<b>200</b>		<b>2,400</b>
Administrativos	Alquiler de oficina	650	12	7,800
	Servicios contables	100	12	1,200
	<b>Total</b>	<b>750</b>		<b>9,000</b>
<b>Costos Fijos Totales</b>				<b>30,456</b>

**Tabla 17**

*Costo Operativos Totales del Proyecto para el Primer Año (en Soles)*

Tipo de Costo	Total
Costo operativo variable	12,500.00
Costo fijo	30,456.00
<b>Costos Totales</b>	<b>42,956.00</b>

### *Análisis y Determinación del Punto de Equilibrio y del Margen de Contribución*

Para la determinación del punto de equilibrio se va a usar la siguiente fórmula:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario}}$$

**Tabla 18***Cálculo del Punto de Equilibrio*

<b>Cálculo del Punto de Equilibrio</b>	<b>Unidades</b>	<b>Precios / Costos Unitarios (S/)</b>	<b>Ingresos/Costos Totales S/</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
<b>Cantidad de servicios/ Precio de venta</b>	<b>310</b>	<b>200.00</b>	<b>62,000</b>	<b>100.00%</b>
Costos fijos			30,456	49.12%
Costos variables		40.32	12,500	20.16%
<b>Costos totales</b>			<b>42,956</b>	<b>69.28%</b>
<b>Margen de contribución</b>	<b>119</b>	<b>159.68</b>	<b>19,044</b>	<b>30.72%</b>
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>191</b>		<b>38,200</b>	<b>61.61%</b>

Se necesita prestar 191 unidades de servicios para cubrir todos los costos.

$$\text{Margen de Contribución} = \text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}$$

$$\text{Margen de contribución} = 200 - 40.32 = \text{S/ } 159.68$$

En este caso, el margen de contribución es de S/ 159.68 por unidad. Esto significa que por cada servicio que se venda, contribuye con S/ 159.68 a cubrir los costos fijos.

**Viabilidad Financiera**

La viabilidad financiera del proyecto se analiza a través de la elaboración de proyecciones financieras, incluyendo estados financieros: Estado de Resultados, Balance General y un Flujo de Caja proyectado. Estos instrumentos permiten evaluar la rentabilidad del proyecto mediante indicadores como el TIR y el VAN. En este caso, se

ha calculado un COK<sup>27</sup> del 16% para el proyecto, considerando su tamaño, sector, riesgo y el entorno económico actual. El análisis financiero completo se presenta a continuación con detalles sobre las proyecciones y los indicadores financieros.

**Tabla 19**

*Balance General Proyectado para el Primer Año (en Soles)*

<b>Balance General Proyectado</b>			
(Al 31 de diciembre del 2024)			
<b>Activo</b>		<b>Pasivo</b>	
<b><u>Activo corriente</u></b>	<b>15,088</b>	<b><u>Pasivo corriente</u></b>	<b>9,196</b>
Efectivo	14,926	Cuentas por pagar	2,300
Cuentas por cobrar	0	Salarios por pagar	1,278
Provisión de cuentas de cobrar dudosa	0	Intereses por pagar	0
Ingresos pendientes	162	Impuesto a la renta	5,618
		<b><u>Pasivo No corriente</u></b>	<b>0</b>
		<b>Total Pasivo</b>	<b>9,196</b>
<b><u>Activo Fijo</u></b>	<b>15,034</b>	<b><u>Patrimonio</u></b>	<b>20,926</b>
Inmuebles, maquinarias y equipos	20,045	Capital social	1,000
Títulos disponibles para la venta	0	Aporte de socios	6,500
Equipamiento	0	Utilidad neta	13,426
Depreciación acumulada de equipos	(5,011)		
<b>Total Activo</b>	<b>30,122</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>30,122</b>

<sup>27</sup> El Costo de Oportunidad del Capital (COK) representa la tasa de rendimiento que un inversionista podría obtener de una inversión alternativa de similar riesgo. Es el retorno esperado que se sacrifica al elegir una opción de inversión sobre otra. Esta medida es fundamental en la toma de decisiones de inversión, ya que ayuda a evaluar la rentabilidad relativa de distintas oportunidades de inversión.

**Tabla 20***Estado de Resultados Proyectado para el Primer Año (en Soles)*

<b>Estado de Resultados</b>	
(Al 31 de diciembre del 2024)	
<b>Ventas</b>	<b>62,000</b>
(-) Costo de ventas <sup>28</sup>	12,500
<b>(=) Utilidad bruta</b>	<b>49,500</b>
<b>Gastos operativos<sup>29</sup></b>	
(-) Sueldos	15,336
(-) Energía	3,720
(-) Marketing y ventas	2,400
(-) Administrativos	9,000
<b>(-) Total gastos operativos</b>	<b>30,456</b>
<b>(=) Utilidad operativa</b>	<b>19,044</b>
(-) Impuesto a la renta (29.5% <sup>30</sup> )	5,618
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>13,426</b>

Por objetividad del modelo financiero no se consideran los potenciales servicios adicionales que se podrían brindar, por lo que para el cálculo de las ventas solo se ha considerado como supuesto los pagos de servicios básicos del emprendedor por concepto de fee con un valor de S/200 por 310 servicios prestados para el primer año.

<sup>28</sup> Es el valor monetario de consumo comprendido directamente con la producción y/o comercialización de bienes o prestación de servicios, referente al costo de producción comprende básicamente el inventario inicial de productos terminados más el costo de fabricación el cual comprende; el costo de la materia prima utilizada para la producción, el costo de la mano de obra directamente relacionada con el lote de producción y los gastos indirectos en que se han incurrido; menos el inventario final de productos terminados. En la actividad de comercialización de bienes es básicamente la suma del inventario inicial más el costo de la venta de los productos menos el inventario final. Determina básicamente el valor del inventario vendido y en el rubro de servicios la cantidad monetaria que cuesta directamente generarlos.

<sup>29</sup> Costos dirigidos a sostener y efectivizar el funcionamiento de la empresa sin necesidad de estar vinculados. directamente con la producción de la empresa o la prestación directa de los servicios que requiere el cliente final.

<sup>30</sup> Actual tasa de impuesto anual exigido por la Administración Tributaria (SUNAT) a los sujetos comprendidos en el régimen de tercera categoría: empresa o personas naturales con negocio.



**Tabla 21***Flujo de Caja Proyectado*

	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>(+) Ingresos de caja</b>	<b>27,000</b>	<b>62,000</b>	<b>63,800</b>	<b>65,800</b>	<b>67,800</b>	<b>69,800</b>
Cantidad de servicios		310	319	329	339	349
Precio del servicio		200	200	200	200	200
<b>Ingresos por ventas</b>		<b>62,000</b>	<b>63,800</b>	<b>65,800</b>	<b>67,800</b>	<b>69,800</b>
Aporte de socios	<b>27,000</b>					
Financiamiento externo <sup>31</sup>						
<b>(-) Egresos de caja</b>		<b>48,574</b>	<b>49,559</b>	<b>50,610</b>	<b>51,668</b>	<b>52,733</b>
Costos operativos variables		12,500	12,688	12,878	13,071	13,267
Sueldos		15,336	15,566	15,800	16,037	16,277
Energía		3,720	3,776	3,832	3,890	3,948
Marketing y ventas		2,400	2,436	2,473	2,510	2,547
Administrativos		9,000	9,135	9,272	9,411	9,552
Impuesto a la renta		5,618	5,959	6,356	6,750	7,141
Costos de inicio	<b>27,000</b>					
<b>Efectivo inicial</b>		<b>1,500</b>				
<b>Flujo del año</b>	<b>(27,000)</b>	<b>14,926</b>	<b>14,240</b>	<b>15,190</b>	<b>16,132</b>	<b>17,067</b>
<b>Flujo Acumulado</b>		<b>14,926</b>	<b>29,166</b>	<b>44,356</b>	<b>60,488</b>	<b>77,554</b>

Los supuestos de este flujo de caja proyectado incluyen una tasa anual de crecimiento de ventas del 3% y una tasa de crecimiento de egresos del 1.5%. Dado el monto relativamente bajo de inversión S/27,000.00, se ha considerado el supuesto de no requerir préstamo bancario y financiarse netamente con el aporte de las socias.

<sup>31</sup> Préstamo dinerario efectuado por un agente externo (mediante un contrato de mutuo) o intermediario financiero (Banco, Caja, Financiera o Cooperativa) a un socio de cualquier empresa jurídica o persona natural con negocio o a un accionista de tratarse de una empresa pública que emite acciones o títulos valores. Frecuentemente brindado por una entidad bancaria o microfinanciera. Para la inversión realizada se ha considerado prescindir de préstamo alguno al tratarse de un monto monetario relativamente muy bajo que puede ser cubierto por las socias del plan de negocio.

### ***Evaluación de la Rentabilidad mediante Indicadores Financieros como TIR, VAN***

Este análisis evalúa la viabilidad financiera de un proyecto mediante indicadores como el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). El VAN, que es positivo, indica que el proyecto es rentable. La TIR, que también es alta, confirma que la inversión es atractiva.

**Cálculo del COK para el Proyecto de Servicios.** Se estiman las siguientes consideraciones a analizar:

- Tipo de proyecto: Proyecto de servicios
- Tamaño de proyecto: Pequeño
- Sector de proyecto: Tecnología
- Riesgo del proyecto: Riesgo mediano a bajo

**Entorno Económico.** Se consideran los siguientes supuestos del mercado:

- Tasa de interés actual: 3.50% mensual
- Inflación: 6%
- Crecimiento del PBI: 4%

Se ha estimado que el COK para el proyecto es de aproximadamente 16%. Este cálculo se basa en el siguiente análisis.

**Riesgo del Proyecto.** El riesgo mediano del proyecto se traduce en una beta de 1.2.

**Tasa Libre de Riesgo.** La tasa libre de riesgo se estima en un 3.50% mensual, la cual es la tasa de interés actual.

**Prima de Riesgo de Mercado.** La prima de riesgo de mercado se estima en un 13.92%, la cual es una cifra que se utiliza comúnmente para el mercado peruano.

**Cálculo del COK.** En base a las variables antes mencionadas se procede con la siguiente fórmula de cálculo.

$$\text{COK} = R_f + \beta (R_m - R_f)$$

$$\text{COK} = 3.50\% + 1.2 (13.92\% - 3.50\%)$$

$$\text{COK} = 16\%$$

**Tabla 22**

*Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno*

<b>Valor Actual Neto</b>	<b>S/20,015</b>	<b>COK</b>	<b>16.00%</b>
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>48.09%</b>		

**Descripción de la Partida Financiera.** El análisis financiero demuestra la robustez del proyecto: un Valor Actual Neto positivo y una Tasa Interna de Retorno alta confirman su rentabilidad y calidad de inversión.

**Valor Actual Neto (VAN).** Valor actual de los flujos de caja futuros del proyecto, descontados a una tasa de interés específica. Se estima en S/20,015 a valor presente.

**Tasa Interna de Retorno (TIR).** Tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. Para el presente análisis es de 48.09% > 16.00% del COK.

En general, la información financiera de la empresa parece ser saludable. El VAN es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable. La TIR también es alta, lo que indica que el proyecto es una buena inversión.

## Conclusiones

### Conclusión 1

La plataforma facilita el acceso a financiamiento para emprendedores con necesidades financieras, abriendo puertas a nuevas ideas y proyectos que antes no tenían cabida en el ecosistema tradicional de inversión, democratizando el acceso a capital.

### Conclusión 2

Los proyectos financiados por la plataforma en la ciudad de Iquitos y distritos aledaños generan un impacto positivo en la sociedad, ayudando a crear empleos, combatir la pobreza, fomentar el desarrollo económico local e impactando socialmente.

### Conclusión 3

La plataforma utiliza tecnología de última generación para agilizar el proceso de inversión, brindar transparencia y seguridad, y crear una experiencia de usuario intuitiva innovando tecnológicamente al servicio del bien común y del desarrollo local.

### Conclusión 4

El modelo de negocio de la plataforma combina cobro de tarifa fija, comisiones por transacción, donaciones y asesorías adicionales, asegurando su viabilidad a largo plazo, la reinversión en el ecosistema emprendedor y su sostenibilidad financiera.

### Conclusión 5

La plataforma empodera a los emprendedores, reduce las desigualdades, ayuda a construir un futuro más próspero e inclusivo para todos, es una herramienta poderosa para generar un cambio positivo en la sociedad y ayuda a generar un futuro más equitativo.

## **Recomendaciones**

### **Recomendación 1**

Para garantizar que las plataformas de inversión social sigan siendo accesibles y efectivas para los emprendedores con necesidades financieras, es esencial enfocarse en la expansión y diversificación del acceso al capital. Esto implica la creación de alianzas estratégicas con instituciones financieras tradicionales, entidades de microfinanzas y otros inversores sociales para ampliar la gama de opciones financieras disponibles. Dicha expansión no solo aumentaría el volumen de recursos disponibles, sino que también mejoraría las condiciones de financiamiento, adaptándolas a las necesidades específicas de cada proyecto emprendedor en la ciudad de Iquitos y áreas circundantes.

### **Recomendación 2**

Considerando el impacto social y económico positivo generado por los proyectos financiados a través de estas plataformas, sería prudente fomentar políticas públicas que apoyen y promuevan la inversión social. Esto podría incluir incentivos fiscales para inversores y emprendedores que participen en este tipo de plataformas, así como programas de capacitación y asistencia técnica para los emprendedores, asegurando así un mayor éxito de sus proyectos y un impacto más profundo en la comunidad.

### **Recomendación 3**

La utilización de tecnología de última generación es clave para el éxito de estas plataformas, por lo que la inversión continua en innovación tecnológica se vuelve crucial. Esto no solo mejora la experiencia del usuario, sino que también fortalece la seguridad y la transparencia del proceso de inversión. Por lo tanto, es recomendable

establecer colaboraciones con empresas tecnológicas y centros de investigación para desarrollar nuevas herramientas que faciliten aún más el acceso a financiamiento y la gestión de proyectos.

#### **Recomendación 4**

El modelo de negocio basado en el cobro de tarifa fija única a emprendedores, comisiones por transacción, donaciones y potenciales asesorías adicionales ofrece una base sólida para la sostenibilidad financiera de la plataforma. Sin embargo, para asegurar la viabilidad a largo plazo, es crucial implementar estrategias de diversificación de ingresos y explorar nuevas fuentes de financiación. Esto podría incluir la creación de servicios adicionales de valor agregado para emprendedores e inversores, así como la búsqueda de subvenciones y apoyo financiero de organizaciones internacionales comprometidas con el desarrollo económico y la innovación social.

#### **Recomendación 5**

Dado el rol empoderado de estas plataformas en la reducción de desigualdades y en la construcción de un futuro más próspero e inclusivo, es esencial promover una cultura de inversión social entre la población. Esto implica realizar campañas de sensibilización sobre la importancia del apoyo financiero a emprendedores locales y el impacto positivo que esto tiene en la sociedad. Al aumentar la conciencia y el compromiso de la comunidad, se fortalecerá el ecosistema emprendedor y se fomentará un entorno más colaborativo y solidario.

## Referencias Bibliográficas

- Alcalde, J., Arce, G., Coyure, V., Falcon, X. y García Herrera, J. A. (2021). *Funds & Finance*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC).  
<http://hdl.handle.net/10757/658831>
- Bel, P., Lejarriaga G., Martin S. y Sánchez J. (2019). *Acceso a la financiación de proyectos de emprendimiento social a través de plataformas en red y su relación con los objetivos de desarrollo sostenible*. Universidad Complutense de Madrid.  
[https://www.ciriec.uliege.be/wp-content/uploads/2019/06/D7-BEL-DURAN-CIRIEC2019Finalpaper\\_283.pdf](https://www.ciriec.uliege.be/wp-content/uploads/2019/06/D7-BEL-DURAN-CIRIEC2019Finalpaper_283.pdf)
- Benites, R., Polo J. y Zevallos, M. (2012). *Planeamiento estratégico del sector microfinanciero del Perú*. Pontificia Universidad Católica del Perú.  
<https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/14071>
- Corrado, M. (2019). *Crowdfunding financiero en Argentina: el caso de “Crodwdium” y “Sesocio.com”*. Universidad de San Andrés.  
<https://dspaceapi.live.udesa.edu.ar/server/api/core/bitstreams/60ffaf51-2a1d-4d54-a72f-24456f2fffae/content>
- Gálvez, W. (2019). *Creación de una consultora para emprendimientos por oportunidad y empresas mype en edad temprana con soluciones digitales en la ciudad de Lima*.  
<https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/2742>
- Gómez, G., Navarro, A. y Marchena, L. (2022). *El crowdlending como alternativa de financiamiento para las mipymes del Perú*. Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 12(23), pp. 161-177.  
<https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.10>
- Heieck F., Ermakova T. Fabian B. and Lessmann S. (2018) *Equity Crowdfunding Based on the Blockchain? – A Delphi Study*. Available at SSRN:  
<https://ssrn.com/abstract=3198083> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3198083>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). *Perú: Perfil Sociodemográfico 2017*. Capítulo I: Características de la Población.  
[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1539/cap01.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1539/cap01.pdf)

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2018). *Loreto Resultados Definitivos*. Tomo I. Cuadros Estadísticos de la Población Económicamente Activa. [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1622/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1622/)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2023). *Comportamiento de la Economía Peruana en el Cuarto Trimestre de 2023*. Informe Técnico N° 01-Febrero 2024. Producto Bruto Interno Trimestral. [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1622/](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1622/)
- Modrow, S. (2011). *Como hacer de las inversiones con objetivos sociales un producto más atractivo para los inversores; un ejemplo de Capital Riesgo Social*. Universidad Pontificia Comillas ICADE. [https://www.academia.edu/23145745/NUEVAS\\_V%C3%8DAS\\_DE\\_INVERSI%C3%93N\\_FINANCIERA\\_Y\\_AYUDA\\_AL\\_DESARROLLO\\_C%C3%B3mo\\_hacer\\_de\\_las\\_inversiones\\_con\\_objetivos\\_sociales\\_un\\_producto\\_m%C3%A1s\\_atractivo\\_para\\_los\\_inversores\\_un\\_ejemplo\\_de\\_Capital\\_Riesgo\\_Social](https://www.academia.edu/23145745/NUEVAS_V%C3%8DAS_DE_INVERSI%C3%93N_FINANCIERA_Y_AYUDA_AL_DESARROLLO_C%C3%B3mo_hacer_de_las_inversiones_con_objetivos_sociales_un_producto_m%C3%A1s_atractivo_para_los_inversores_un_ejemplo_de_Capital_Riesgo_Social)
- Tafur, A. y Segura, J. (2021). *Desarrollo de una guía orientadora para la comprensión del funcionamiento y uso efectivo del crowdfunding como alternativa de financiación para proyectos de inversión en Colombia*. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. <https://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/29985>
- Vega, P. y Villanueva, A. (2020). *La gestión financiera y la importancia de los mecanismos financieros en la obtención de liquidez para la toma de decisiones respecto a la compra en Pymes*. Universidad Tecnológica del Perú. <https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/3831>



Anexo 1. Deudores atendidos por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito Maynas a diciembre del 2023

Número de Deudores con Crédito Directo por Caja Municipal  
Al 31 de Diciembre de 2023

Empresas	Deudores Corporativos	Deudores Grandes Empresas	Deudores Medianas Empresas	Deudores Pequeñas Empresas	Deudores Microempresas	Deudores de Créditos de Consumo	Deudores de Créditos de Hipotecarios para Vivienda	Total <sup>2/</sup>
CMAC Arequipa	3	2	1,446	122,311	329,387	138,899	2,848	593,396
CMAC Cusco	0	2	1,242	78,177	178,484	193,303	1,836	450,138
CMAC Del Santa	0	0	31	2,144	7,409	11,072	0	20,440
CMAC Huancayo	0	2	413	116,138	300,998	189,978	8,464	611,437
CMAC Ica	0	0	240	25,247	47,206	53,425	2,098	126,743
CMAC Maynas	2	4	148	6,538	16,309	13,987	343	36,792
CMAC Paña	0	0	40	2,403	6,992	9,916	0	19,043
CMAC Piura	1	14	2,470	70,066	156,505	163,197	3,569	371,990
CMAC Sullana	2	1	1,104	42,831	72,048	74,858	187	186,826
CMAC Tacna	0	0	139	12,182	18,483	20,496	82	51,060
CMAC Trujillo	2	0	410	44,013	88,220	56,688	1,614	189,426
<b>TOTAL CAJAS MUNICIPALES DE AHORRO Y CRÉDITO</b>	<b>6</b>	<b>25</b>	<b>6,816</b>	<b>439,464</b>	<b>1,119,131</b>	<b>867,610</b>	<b>21,027</b>	<b>2,348,293</b>
CMCP Lima	1	3	116	4,663	7,841	22,848	278	35,592
<b>TOTAL CAJAS MUNICIPALE</b>	<b>6</b>	<b>28</b>	<b>6,901</b>	<b>441,929</b>	<b>1,124,953</b>	<b>888,632</b>	<b>21,305</b>	<b>2,376,259</b>

Nota: Información obtenida del Anexo 6 - Reporte Crediticio de Deudores. Considera sólo los deudores con crédito directo.

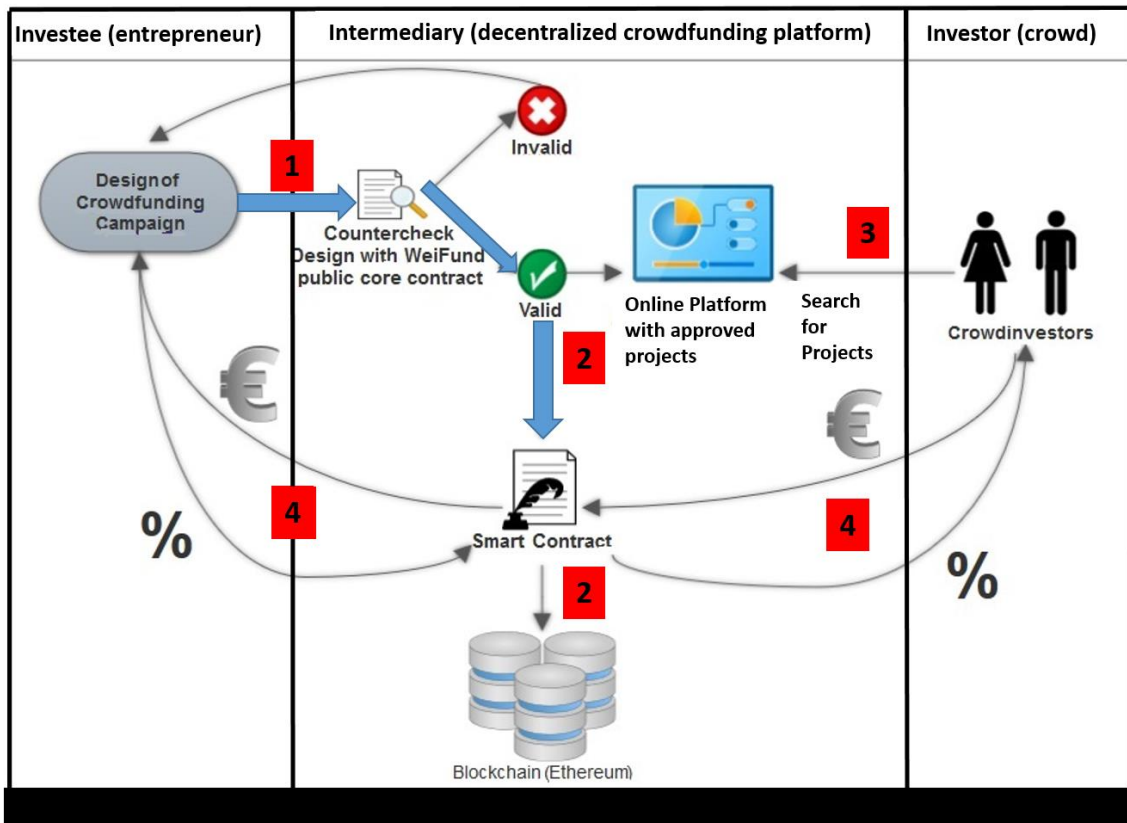
1/ Consolida el número de deudores. Es decir, considera al deudor como único si éste tiene créditos del mismo tipo en más de una empresa.

2/ Consolida el número de deudores. Es decir, considera al deudor como único si éste tiene créditos de diferentes tipos (consumo, hipotecario, microempresa, etc...) en la misma empresa.

Nota: Las definiciones de los tipos de crédito se encuentran en el Numeral 4 del Capítulo I del Reglamento para la Evaluación y Clasificación del Deudor y la Exigencia de Provisiones, aprobado mediante Resolución SBS N° 11356-2008

<http://intranet1.sbs.gob.pe/ickall/seguros/doc/resolucion/11356-2008.r.doc>

## Anexo 2. Modelo de Diseño de Proceso de Solicitudes Virtuales de Acceso a Oportunidades de Financiamiento



*Nota. Adaptado de Equity Crowdfunding Based on the Blockchain? – A Delphi Study,*  
 por Heick et. al, 2018 (<https://ssrn.com/abstract=3198083> or  
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3198083>)