



UNIVERSITAT
POLITÈCNICA
DE VALÈNCIA

CAMPUS D'ALCOI

Plan de creación de una empresa basada en la inversión alternativa (InvestAlly)

MEMORIA PRESENTADA POR:

Miguel Ballester Nicolás

TUTORA Y CO-TUTOR:

Ana Mengual Recuerda

David Juárez Varón

GRADO DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Convocatoria de defensa: Septiembre 2021

RESUMEN

Existen muchas empresas que desean realizar ciertos proyectos, pero no disponen de los suficientes recursos monetarios (capital) para poder desarrollarlos. Por otro lado, muchas son las personas que disponen de ahorros, pero no invierten una parte de este dinero o bien por desconocimiento al funcionamiento o temor a los productos de inversión tradicionales como pueden ser las acciones o bonos. En este proyecto final de carrera, se pretenden realizar todos aquellos pasos previos a la creación de una empresa que base su actividad en la inversión alternativa, ya que este tipo de inversión se aleja de productos de inversión tradicional debido a que se invierten en activos tangibles para el inversor. Específicamente, se planteará el modelo de negocio para esta empresa centrándose en el sector inmobiliario español, aunque con el debido estudio correspondiente estos “proyectos” de inversión se podrían extrapolar a diferentes sectores con sus correspondientes necesidades de financiación. A lo largo del trabajo, se hará uso de diferentes técnicas de análisis para poder establecer de manera justificada todas y cada una de las decisiones implicadas a lo largo de este proceso de creación de la empresa.

PALABRAS CLAVE: Plan de empresa; Inversión alternativa; Modelo de Negocio; Financiación; Sector Construcción.

SUMMARY

In the one hand, there are a lot of companies that want to realise some projects, but those do not have enough financial resources (money) to develop them. On the other hand, a lot of people have saves but that money is not being invested because of the ignorance or fear of traditional investment products like shares or bonds. In this final degree project, the intention is to think about all the needed previous steps to the creation of a company that will be based on alternative investment because this kind of investment is far away of traditional. This kind of investment stands out because the investors think that the value of the active invested is more tangible. Specifically, this company focuses on Spanish real estate market, but with the proper study those investment projects can be extrapolated to other sectors with other financial needs. In this final degree project, we are going to use multiple technical analysis to be able to prove each one of the decisions in this creation of company procedure.

KEY WORDS: Business plan; Alternative investment; Business Model; Financing; Construction sector.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN	8
1.1 Objetivos	8
1.2 Metodologías	9
CAPÍTULO 2: INVERSIÓN ALTERNATIVA	10
2.1 Activos alternativos	10
2.2 Inversión alternativa VS Inversión tradicional	11
CAPITULO 3: CREACIÓN DE INVESTALLY: EMPRESA BASADA EN LA INVERSIÓN ALTERNATIVA	13
3.1 Motivación y actividad a desarrollar	13
3.2 Modelo de negocio	15
3.3 Políticas a desarrollar y objetivos	16
3.3.1 Misión	16
3.3.2 Visión	16
3.3.3 Valores	16
3.3.4 Objetivos	17
Objetivos a corto plazo	18
Objetivos a largo plazo	18
3.4 Personalidad jurídica y autorización CNMV	19
3.4.1 Selección personalidad jurídica de la sociedad	19
3.4.2 Proceso creación personalidad jurídica de la sociedad	22
3.4.3 CNMV. Autorización PFP	23
3.5 Plan de Marketing	25
3.5.1 Análisis estratégico	25
3.5.1.1 Análisis Interno	25
3.5.1.2 Análisis Externo	30
3.5.1.3 Diagnóstico de la situación	60
3.5.2 Estrategias de segmentación y posicionamiento	62
3.5.2.1 Segmentación	62
3.5.2.2 Definición de la estrategia de posicionamiento	73
3.5.3 Marketing mix	75
3.5.3.1 Estrategia de producto	75
3.5.3.2 Estrategia de precio	76

3.5.3.3 Estrategia de distribución	79
3.5.3.4 Estrategia de comunicación	80
3.6 Plan de operaciones	83
3.6.1 Localización	83
3.6.2 Descripción procesos.....	84
3.6.2.1 Búsqueda de proyectos inmobiliarios.....	85
3.6.2.2 Cálculo de rentabilidades y condiciones del proyecto.....	85
3.6.2.3 Subida del proyecto a plataformas de captación.....	86
3.6.2.4 Captación de capital para financiar proyecto	86
3.6.2.5 Desarrollo y control del proyecto	86
3.6.2.6 Cierre del proyecto y reparto de rentabilidades.....	87
3.7 Análisis organización y recursos humanos.....	88
3.7.1 Organigrama.....	88
3.7.2 Necesidades de los departamentos	89
3.7.2.1 Departamento de dirección	89
3.7.2.2 Departamento tecnológico	89
3.7.2.3 Departamento financiero.....	89
3.7.2.4 Departamento de marketing.....	90
3.7.2.5 Departamento de atención a inversores	90
3.7.2.6 Departamento de desarrollo y control de proyectos.....	91
3.7.2.7 Servicios externos	91
3.8 Análisis de viabilidad Económico-Financiera.....	92
Aspectos contables.....	92
Aspectos fiscales	92
3.8.1 Plan de inversión	93
3.8.2 Plan de financiación	94
3.8.3 Ingresos y gastos previsionales	97
3.8.3.1 Ingresos previsionales	107
3.8.3.2 Gastos previsionales.....	122
3.8.4 Tesorería previsional	123
3.8.5 Balance previsional.....	124
3.8.6 Cuenta de pérdidas y ganancias previsional	125
3.8.7 Análisis de ratios.....	127
3.8.7.1 Ratios de liquidez	127

3.8.7.2 Ratios de endeudamiento	128
3.8.7.3 Ratios de rentabilidad	129
3.8.7.4 Análisis de inversión	131
3.9 Conclusiones.....	134
3.10 Líneas futuras	136
BIBLIOGRAFÍA	137
WEB	137
LIBROS Y APUNTES	138
ANEXOS	139
ANEXO 1: Modelo 036.....	139
ANEXO 2: Modelo 600.....	140
ANEXO 3: Encuesta realizada	141

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Model Business Canvas de InvestAlly.....	15
<i>Ilustración 2. DAFO</i>	61
<i>Ilustración 3. Mapa posicionamiento</i>	73
Ilustración 4. Ubicación oficinas.....	83
Ilustración 5. Edificio Europa.....	84
Ilustración 6. Ciclo de vida actividad InvestAlly por cada proyecto.....	85
Ilustración 7. Organigrama InvestAlly.....	88
Ilustración 8. Logotipo Inmuebles Guadalupe.....	110

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tipos de personalidades jurídicas.....	20
Tabla 2. Costes creación personalidad jurídica.....	23
<i>Tabla 3. Perfil estratégico de InvestAlly respecto a Urbanitae</i>	28
<i>Tabla 4. Fortalezas y debilidades InvestAlly</i>	29
<i>Tabla 5. Porcentaje de los ERTE recuperados</i>	35
<i>Tabla 6. Ponderaciones para el cálculo del IPC.</i>	37
<i>Tabla 7. Encuesta preocupación por el medioambiente (%)</i>	46
<i>Tabla 8. Perfil Estratégico InvestAlly del macroentorno</i>	50
<i>Tabla 9. Amenazas y Oportunidades del Macroentorno</i>	50
<i>Tabla 10. Amenazas y Oportunidades del microentorno</i>	60
<i>Tabla 11. Tasa de inversión por activos</i>	65
<i>Tabla 12. Estudio segmentos mercado</i>	68
<i>Tabla 13. Estimación costes plan de comunicación</i>	81
Tabla 14. Modelos cuentas anuales.....	92
Tabla 15. Inversión elementos informáticos.....	93
Tabla 16. Inversión inicial InvestAlly.....	93
Tabla 17. Amortización inmovilizado.....	94
Tabla 18. Costes fijos 4 meses InvestAlly.....	94
Tabla 19. Capital a financiar.....	95
Tabla 20. Condiciones préstamo ICO.....	95
Tabla 21. Cuadro amortización préstamo ICO.....	96
Tabla 22. Evolución captación inversores WEB.....	99
Tabla 23. Evolución captación inversores APP.....	100
Tabla 24. Evolución capital captado mensualmente.....	102
Tabla 25. Inversión elementos informáticos 2.....	103
Tabla 26. Inversión inicial 2.....	103
Tabla 27. Amortización inmovilizado 2.....	103
Tabla 28. Costes fijos 12 meses InvestAlly.....	104

Tabla 29. Condiciones préstamo ICO 2	104
Tabla 30. Cuadro amortización préstamo ICO	106
Tabla 31. Características proyecto 1 sin financiación	107
Tabla 32. Condiciones financiación proyecto 1.....	108
Tabla 33. Características proyecto 1 con financiación	108
Tabla 34. Previsión ingresos proyecto 1.....	109
Tabla 35. Duración, coste y valor ventas proyecto 2	110
Tabla 36. Valor a financiar proyecto 2	110
Tabla 37. Cálculo desviación coste proyecto 2.....	111
Tabla 38. Número participaciones y valor participación proyecto 2	111
Tabla 39. Rentabilidad proyecto 2 sin financiación	111
Tabla 40. Cash-flow proyecto 2.....	112
Tabla 41. Inversores simulación proyecto 2.....	113
Tabla 42. Orden gasto capital de los inversores proyecto 2	114
Tabla 43. Condiciones rentabilidad inversores proyecto 2 I.....	115
Tabla 44. Condiciones rentabilidad inversores proyecto 2 II.....	115
Tabla 45. Cálculo rentabilidades inversores proyecto 2	117
Tabla 46. Rentabilidades por inversor proyecto 2	118
Tabla 47. Resultado proyecto 2.....	119
Tabla 48. Previsión ingresos proyecto 1 y 2.....	120
Tabla 49. Características proyecto 3 sin financiación	121
Tabla 50. Condiciones financiación proyecto 3.....	121
Tabla 51. Resultado proyecto 3 con financiación	122
Tabla 52. Previsión ingresos proyectos 1, 2 y 3	122
Tabla 53. Evolución Tesorería previsional InvestAlly	123
Tabla 54. Evolución balance previsional InvestAlly.....	124
Tabla 55. Evolución cuenta pérdidas y ganancias previsional InvestAlly.....	125
Tabla 56. Análisis evolución cuenta de pérdidas y ganancias previsional InvestAlly.....	126
Tabla 57. Evolución masas patrimoniales InvestAlly.....	127
Tabla 58. Ratios de liquidez.....	127
Tabla 59. Ratios de endeudamiento	128
Tabla 60. Cálculo rentabilidad económica (ROI)	130
Tabla 61. Cálculo rentabilidad financiera (ROE).....	131
Tabla 62. Cálculo flujos InvestAlly	132
Tabla 63. Inversión y flujos de caja InvestAlly.....	132
Tabla 64. Valor Actual Neto (VAN)	132
Tabla 65. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	133
Tabla 66. Payback.....	133

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Búsquedas de activos alternativos	10
Gráfico 2. Variación del PIB trimestral en España (%).....	33
Gráfico 3. Tasa de paro en España (%).....	34
Gráfico 4. Evolución tasa de paro España vs media Unión Europea	35
Gráfico 5. Evolución variación mensual IPC (%)	36
Gráfico 6. Tasa de ahorro de los hogares sobre Renta Bruta (%)	38
Gráfico 7. Evolución población total en España	39
Gráfico 8. Evolución hombres y mujeres en España	40
Gráfico 9. Pirámide de la población	41
Gráfico 10. Esperanza de vida media	42
Gráfico 11. Porcentaje de hombres y mujeres que han usado internet	43
Gráfico 12. Equipamiento de productos tecnológicos en los hogares	44
Gráfico 13. Evolución emisiones gases de efecto invernadero (miles de toneladas)	45
Gráfico 14. Emisiones gas efecto invernadero per cápita (toneladas).....	45
Gráfico 15. Emisiones gas efecto invernadero por PIB (Kg)	46
Gráfico 16. Equipamiento TIC en los hogares.....	47
Gráfico 17. Uso de la administración electrónica según forma de contacto	48
Gráfico 18. Empresas que realizan comercio electrónico.....	49
Gráfico 19. Evolución compraventas inmuebles a nivel Nacional	55
Gráfico 20. Evolución compraventas a nivel provincia de Valencia	55
Gráfico 21. Evolución Índice del precio de la vivienda en España	56
Gráfico 22. Inversión en vivienda en España	57
Gráfico 23. Evolución de la inversión en el mercado inmobiliario.....	57
Gráfico 24. Resultado encuesta pregunta clasificación sexo	63
Gráfico 25. Resultado encuesta pregunta clasificación edad	63
Gráfico 26. Resultado encuesta pregunta clasificación nivel estudios.....	64
Gráfico 27. Resultado encuesta pregunta clasificación situación laboral.....	65
Gráfico 28. Tipo de activo inmobiliario	66
Gráfico 29. Motivación y objetivos para invertir.....	66
Gráfico 30. Evolución previsión visitas WEB	97
Gráfico 31. Evolución previsión de las visitas WEB	98
Gráfico 32. Evolución de la previsión descargas APP	98
Gráfico 33. Evolución de la previsión de descargas APP	99
Gráfico 34. Evolución captación inversores WEB.....	100
Gráfico 35. Evolución captación inversores APP	101

CAPÍTULO 1: INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivos

En la realización del presente proyecto se pretenden alcanzar un conjunto de objetivos, estos se pueden desglosar en internos y externos respecto a la empresa de nueva creación InvestAlly:

- **Internos:** Aquellos objetivos que permitirán definir cómo se comportará internamente la empresa y por qué. Son:
 - Determinar la misión, visión y valores de la empresa.
 - Creación del modelo de negocio.
 - Establecer la forma jurídica de la empresa.
 - Definir los departamentos o áreas funcionales de los que constará la empresa.
 - Realizar un análisis interno de la empresa para identificar los recursos y las capacidades que en principio dispondrá InvestAlly para ver las fortalezas y debilidades.
 - Establecer y definir las decisiones de marketing que definirán a InvestAlly y su oferta a los inversores.
 - Establecer las necesidades de financiación en función de la inversión necesaria para crear y poner en marcha el negocio.
 - Analizar económica y financieramente la viabilidad de InvestAlly a 3 años vista teniendo en cuenta las previsiones que se realicen.

- **Externos:** Aquellos objetivos que permitirán analizar la situación del entorno, tanto a nivel general como en el del sector en que se ubica la empresa, así como el conjunto de elementos externos (proveedores, consumidores o competidores) que comparten dicho entorno y se relacionan con la empresa. Estos son:
 - Análisis del macroentorno de la empresa para detectar las amenazas y oportunidades que brinda el entorno a nivel económico, sociocultural, legal y tecnológico.
 - Análisis del microentorno o sector de la empresa (sector inmobiliario), estudiando la competencia a la que se enfrentará InvestAlly.
 - Análisis del público objetivo o *target* al que se dirigirán los servicios que ofrece la empresa. Se estudiarán los segmentos de mercado y se decidirá el posicionamiento que InvestAlly intentará aplicar.
 - Analizar como existen factores externos a InvestAlly que afectarán en las distintas decisiones a tomar (establecer precios en el marketing mix o el posicionamiento de la empresa dependerá de la competencia).
 - Creación de un plan de comunicación dentro del marketing mix para dar a conocer a InvestAlly.

1.2 Metodologías

La realización de este proyecto se ha basado en gran medida en la recolección de información de libros de texto, páginas web y apuntes de asignaturas dadas durante la carrera.

En primer lugar (capítulo 2 en el índice), se introducirá un concepto muy importante como son los activos alternativos y el crecimiento en la tendencia en la inversión de este tipo de activos. Una vez este concepto sea introducido se pasará a la parte más densa del proyecto.

En la segunda parte (capítulo 3 en el índice), se tomarán las decisiones de forma teórica que se deben definir si se deseara realizar y constituir esta empresa. Este apartado abarca desde definir el modelo de negocio de la empresa, realizar el análisis de la situación inicial que podría haber, hasta que tipo de sociedad se constituiría y qué procedimiento se debería seguir para ello. Además, se procurará dentro de que toda la situación que se exponga sea de carácter teórico, que se acerque lo máximo posible a la realidad. Al final de este capítulo se establecerá si el proyecto de empresa propuesto al final es interesante de llevarlo a cabo después de ser analizado tanto económicamente como financieramente.

CAPÍTULO 2: INVERSIÓN ALTERNATIVA

2.1 Activos alternativos

Antes de comenzar a realizar los diferentes análisis y a definir todos los aspectos de InvestAlly, se debe de introducir de manera muy significativa un concepto que será clave para poder comprender en qué se basará la actividad de esta organización.

Un tema actual, y que está de moda, es el de la inversión en criptomonedas (Bitcoin, DOGE, etc.), arte, *NFTs* o coleccionables antiguos con la intención por parte de los inversores de obtener una rentabilidad por la revalorización de estos activos tan heterogéneos entre sí. Todos estos son conocidos como activos alternativos, y son aquellos a los que el inversor percibe con un mayor grado de realidad o tangibilidad en comparación con los tradicionales como pueden ser las acciones, bonos o letras del estado.

Durante estos últimos años, se ha producido un incremento generalizado en el interés de esta tipología de activos. A continuación, se hace uso de la herramienta de *Google Trends* para medir el número de búsquedas en *Google* de algunos de estos elementos a nivel nacional en los últimos 5 años. Esto nos permitirá conocer la evolución en la popularidad de cada uno, obsérvese en la siguiente gráfica:

Fuente: <https://trends.google.es>

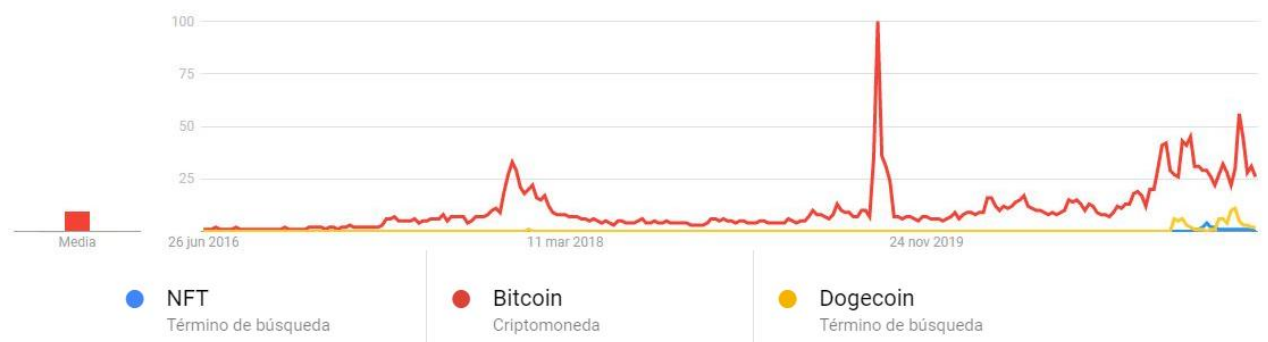


Gráfico 1. Búsquedas de activos alternativos

Claramente, se observa como de los 3 términos introducidos, el Bitcoin es el que mayor número de búsquedas tiene a nivel nacional. Además, se deben señalar las dos anteriores burbujas del precio del Bitcoin que generaron un gran interés por este, obsérvese en los dos picos de búsqueda. Por otro lado, desde finales del año 2020, se ha producido un incremento generalizado del interés en mayor o menor medida en cada uno de los distintos activos alternativos.

El incremento en el interés de este tipo de activos se debe a múltiples factores, algunos de estos son:

1. Económicos:

- a. Las limitaciones y restricciones de la movilidad y del ocio han hecho que las personas reduzcan su gasto, provocando un incremento considerable en el ahorro. Una nueva vía para invertir una parte de estos ahorros son los activos alternativos.
- b. Baja o nula rentabilidad en los depósitos y cuentas corrientes de los bancos.
- c. Mercados financieros inestables debido a la situación de la pandemia.
- d. Inicio de aceptación de activos alternativos como el Bitcoin para adquirir productos o servicios en distintas empresas y/o países. Un ejemplo es que El Salvador ha aprobado que el Bitcoin sea una moneda de curso legal.

2. Psicológicos:

- a. Vacío emocional acrecentado por la pandemia que ha provocado un incremento en la inversión de activos alternativos, en concreto los coleccionables, relacionados con la infancia de los inversores.
- b. Grandes personalidades y empresas se han pronunciado en favor y han adquirido estos tipos de activos haciendo que el resto de las personas deseen imitarlas. Tesla adquirió una gran cantidad de Bitcoin y llegó a aceptar esta moneda como pago para adquirir sus vehículos, aunque posteriormente decidió dejar de utilizarla por la huella de carbono que supone el uso de esta tecnología.

Todos los factores anteriores, han hecho que se produzca un *boom* en la inversión de activos alternativos.

Una vez conocidos dichos activos y la gran popularidad que han adquirido, se procederá a compararlos con los activos de inversión tradicional.

2.2 Inversión alternativa VS Inversión tradicional

En el momento en el que un inversor deba escoger entre qué tipos de activos invertir deberá conocer las características más importantes de los dos tipos existentes, así como, las ventajas o desventajas que uno puede tener sobre el otro.

Respecto a las inversiones en activos alternativos lo más destacable es que la variación y la evolución en el valor de estos no va asociada de manera directa a lo que acontece en los mercados, cosa que en el caso de los activos tradicionales existe un vínculo muy estrecho. Es por ello por lo que, las inversiones en activos alternativos implicarán una diversificación en la cartera del inversor respecto a la evolución del propio mercado.

En cuanto a las rentabilidades, los productos de inversión tradicional las tendrán que variar de forma lógica en función de lo que suceda en los mercados; mientras que, en los activos alternativos, las rentabilidades de manera general suelen ser superiores, sobre todo en momentos en los que los mercados financieros dan tipos de intereses bajos, debido precisamente a este distanciamiento. Estas características, están claramente relacionadas con algunos de los factores económicos que han provocado el *boom* en la inversión en activos alternativos puesto que, en condiciones de un mercado inestable con tipos de intereses bajos, los inversores han decidido invertir en estos para intentar alcanzar rentabilidades superiores.

Una característica muy importante para tener en cuenta en toda inversión es la liquidez, es decir, la facilidad con la que un activo sobre el que se ha invertido se puede convertir en líquido (dinero). El caso es que, en la inversión alternativa, su grado de liquidez es inferior respecto a la inversión tradicional. Este hecho, es bastante relativo puesto que depende en gran parte del activo alternativo en cuestión sobre el que se haya invertido, aunque se debe señalar que el riesgo de liquidez de un activo alternativo respecto a uno tradicional es superior.

Por tanto, los inversores deberán conocer estas características básicas para que, en función de sus necesidades, aversión al riesgo y la rentabilidad que deseen obtener, puedan definir qué tipo de inversión van a realizar, y dentro de cada tipo, deberán de ser conscientes de que existen diferentes activos sobre los que invertir. Aunque los dos tipos de activos sean opuestos, a la hora de que un inversor cree su propia cartera o *Portfolio* de inversiones, debería de incluir de ambos, puesto que será interesante ya que de ese modo diversificará por productos que dependen o no de los mercados.

CAPITULO 3: CREACIÓN DE INVESTALLY: EMPRESA BASADA EN LA INVERSIÓN ALTERNATIVA

3.1 Motivación y actividad a desarrollar

Una vez han sido definidos los activos alternativos, así como las características de las inversiones en estos activos respecto a los tradicionales se puede introducir cual es la motivación con la que surge la idea de la creación de InvestAlly y cuál va a ser la actividad que va a desarrollar.

En primer lugar, la motivación con la que se inicia el proyecto es que siempre he tenido un interés hacia todo lo que se refiere al tema de las inversiones. Partiendo de esto, siempre he pensado que el capital de tanto las empresas como de las personas debe de estar en un continuo movimiento puesto que tener la totalidad de dinero “guardado o ahorrado” solo consigue depreciar con el tiempo el valor de este. Además de esta inquietud, siempre he tenido en proyecto a futuro la posibilidad de crear mi propia empresa con una idea que sea versátil y se pueda aplicar a variados y diferentes sectores.

A partir de estos pilares, emana la idea de lo que será la empresa InvestAlly, una empresa cuya actividad consistirá en la captación de capital para conseguir llevar este dinero a proyectos de empresas muy diferentes, que no pueden acceder a la financiación que necesitan por la vía tradicional que suelen ser a través de los bancos.

Para el desarrollo de este proyecto, InvestAlly se centrará en la financiación de proyectos inmobiliarios en el mercado español, aunque en un futuro, aplicando los procesos que se definan y adaptándolos a otros sectores, se podría extrapolar esta mecánica para otorgar financiación a proyectos de otros tipos.

Todos y cada uno de estos proyectos que se ofrecerán a los inversores, en este caso promociones inmobiliarias, serán considerados activos alternativos por el hecho de que cumplen con las características que han sido explicadas en el capítulo anterior de este trabajo.

La forma básica de actuación será que una empresa con un proyecto inmobiliario haga llegar una propuesta de proyecto a InvestAlly. Entonces, se procederá a la realización de un estudio para valorar la viabilidad del proyecto. En caso de aceptación, se iniciará una fase en la que se definirán las rentabilidades a proporcionar a los inversores y se llegará a un acuerdo entre la empresa e InvestAlly. Una vez ha sido aprobado el acuerdo, se emitirá por los canales que considere más adecuados InvestAlly el capital a financiar por sus inversores. Cuando haya sido captado el capital, se lleva a cabo el proyecto e InvestAlly proporcionará mecanismos de control de cómo la empresa utiliza el capital financiado y dará un *feedback* claro y transparente de la evolución del proyecto. Finalizado este, se procederá al pago de las rentabilidades e InvestAlly cobrará una parte de los beneficios de la empresa por la realización del proyecto y otra parte de las rentabilidades de los inversores.

Finalmente, con la intencionalidad de facilitar la comprensión de la actividad a desarrollar, se ha procedido a representar lo que sería el proceso descrito anteriormente por medio de un diagrama BPMN:

Fuente: Elaboración propia

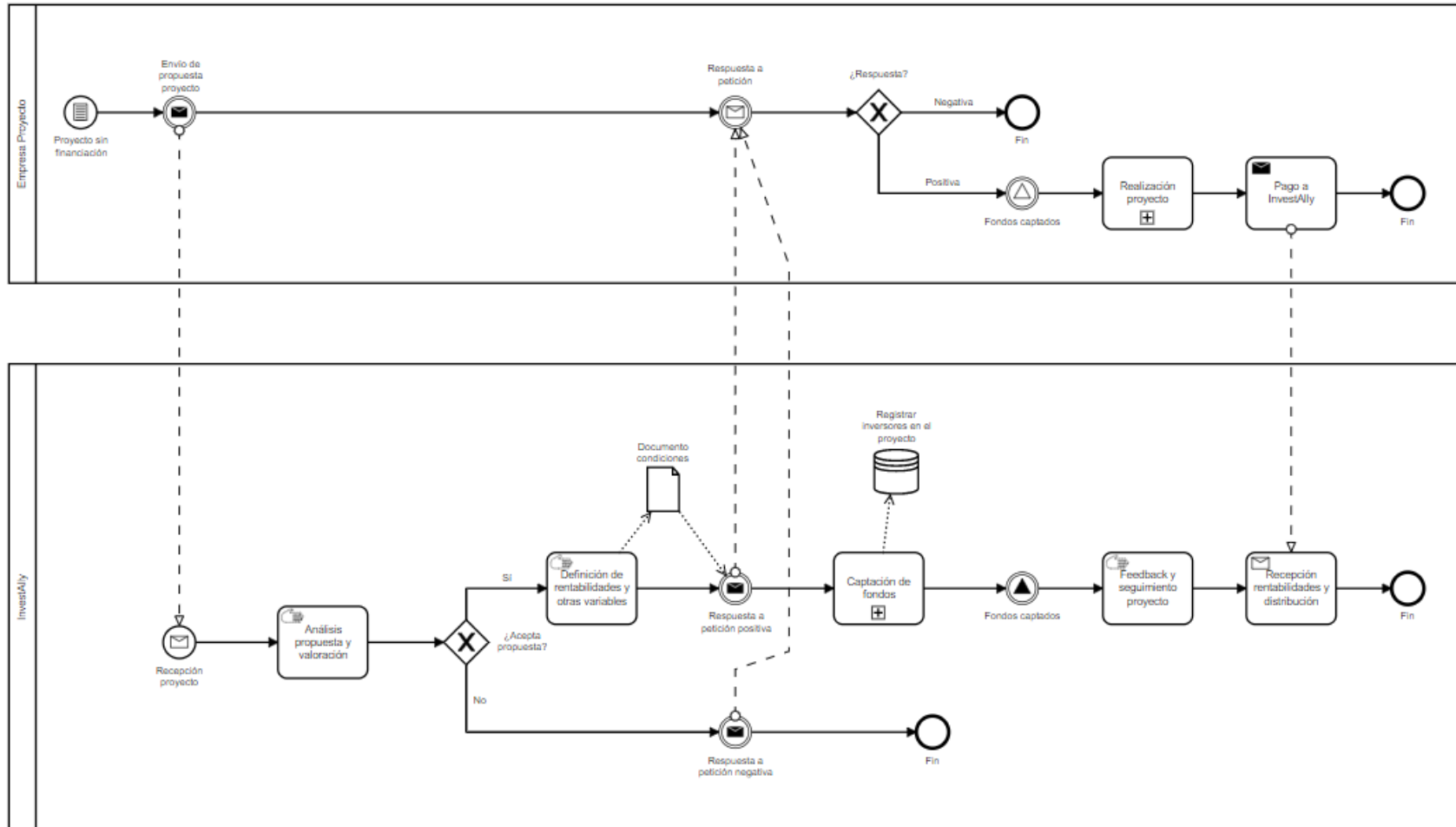


Ilustración 1. Diagrama BPMN actividad InvestAlly

3.2 Modelo de negocio

Después de explicar con un carácter más teórico y genérico cual será la actividad que desarrollará la empresa InvestAlly, se va a hacer uso de una representación muy conocida, aceptada y utilizada de lo que va a ser el modelo de negocio de la nueva empresa.

Esta representación es conocida como *Model Business Canvas*, el uso de esta permite que, en una sola hoja de manera muy gráfica, aparezcan los 9 elementos (socios clave, actividades clave, propuestas de valor, relaciones con los clientes, canales, segmentos de cliente, estructura de costes y líneas de ingresos) que definirán el modelo de negocio adoptado por InvestAlly. Obsérvese a continuación:

Fuente: Elaboración propia

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Inversores. Constructoras. Grupos Inmobiliarios. Gestoras de suelo. Proveedores materiales para construcción.	Captación de inversores. Análisis de viabilidad de proyectos y establecimiento de las rentabilidades a inversores y a InvestAlly. Desarrollo de plan de control y seguimiento de los proyectos. Feedback de la situación del proyecto a los inversores.	Posibilidad de realizar inversiones en activos tangibles y "reales" para el inversor. Variedad (diversificación) de proyectos para que el inversor pueda invertir en los que más se adaptan a él y sus necesidades. Transparencia de la situación de los proyectos a los inversores.	Transparencia sobre la situación y avance de los proyectos. Recomendaciones de inversión personalizadas en función de la aversión al riesgo.	Personas que disponen de ahorros en el banco sin generar ningún rendimiento y que rechazan invertir en productos de inversión tradicionales. Además, son clientes que desean conocer en todo momento como evoluciona el activo sobre el que han invertido.
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	Inversores. Capital monetario Plataformas de captación de inversores (web, aplicación móvil). Proyectos de inversión. Marketing.	Optimización en el uso del dinero que han invertido los inversores en el proyecto.	Web. Aplicación móvil. Correo electrónico.	
ESTRUCTURA DE COSTES		FUENTES DE INGRESOS		
Costes fijos: aquellos que no dependen del número de proyectos que se estén financiando (alquiler oficinas, licencias de software, personal fijo en la empresa, mantenimiento de los servidores de la página web y aplicación móvil). Costes variables: variarán en función del número de proyectos financiado (personal contratado dependiendo del volumen de proyectos activos, actualizaciones de la página web y aplicación móvil).		Un porcentaje de las rentabilidades que obtienen los inversores, a establecer en cada proyecto, se cobrará al final del proyecto. Una cuota mensual fija a la empresa financiada como coste por la captación del capital y de la gestión para dar transparencia y feedback a los inversores		

Ilustración 1. Model Business Canvas de InvestAlly

3.3 Políticas a desarrollar y objetivos

Una vez ha sido explicada cual va a ser la actividad y el modelo de negocio de la nueva empresa, se debe de definir qué es nuestro negocio, qué quiere llegar a ser y de qué modo se va a alcanzar. Para hallar respuesta a cada una de estas preguntas se procede a definir la misión, visión, valores y objetivos.

3.3.1 Misión

En la misión se define que es lo que realiza la empresa en el presente. En este caso, se establecerá cual será la labor que desea llevar a cabo la nueva empresa en su creación y primeros pasos al acceder en el mercado.

InvestAlly canalizará una parte del ahorro de las personas hacia la inversión alternativa. Se centrará únicamente en proyectos inmobiliarios, donde las empresas podrán acceder a la financiación necesaria que no se les facilita por vía de las fuentes de financiación tradicionales (bancos) para poder desarrollar sus proyectos. A lo largo de la inversión, la transparencia con los inversores será máxima para obtener su confianza.

3.3.2 Visión

En lo que respecta a la visión, responde donde quiere estar la empresa desde una perspectiva del largo plazo. Estas metas a definir deben de ser realistas y alcanzables para la empresa.

InvestAlly ofrecerá una mayor variedad de proyectos de inversión, llevando la financiación a otros sectores distintos al inmobiliario que lo necesiten. Además, habrá ganado la confianza de sus inversores e incrementará poco a poco el número de usuarios de su aplicación móvil y de la página web, convirtiéndose de este modo en una referencia a nivel nacional en la inversión de proyectos.

3.3.3 Valores

Los valores de la empresa son los pilares que definen su manera de actuar y de comportarse ante cualquier tipo de situación, ya sea positiva o negativa. Cualquier miembro que pertenezca a la empresa, debe de cumplirlos y respetarlos para así ir en consonancia con la empresa.

Los valores dentro de InvestAlly son:

- **Transparencia:** Se proporcionará un *feedback* constante sobre cómo evolucionan los distintos proyectos ya sean con novedades positivas o negativas.
- **Atención al cliente:** La atención a los inversores será constante y dentro de todo lo posible personalizada, ya que cada uno de ellos, tendrá distintas inquietudes.

- **Confianza:** Se transmitirá confianza a los inversores para que tengan la tranquilidad de que su dinero será utilizado de forma adecuada para maximizar las probabilidades de que el proyecto sea un éxito.
- **Empatía:** Cualquier trabajador se pondrá en la perspectiva de un compañero, un inversor o trabajador de la empresa financiada, con el objetivo de dar importancia a todo aquello que sea susceptible por y para el devenir de los proyectos, velando por los intereses de cada una de las personas implicadas.
- **Solidaridad:** Los beneficios obtenidos en los proyectos serán reinvertidos en la empresa para crecer, y cuando sea posible, se valorará la posibilidad de destinar una parte de los beneficios a entidades con fines sociales o directamente a financiar proyectos que puedan mejorar la vida de las personas.
- **Creatividad:** Se escuchará cualquier idea creativa que permita optimizar los proyectos a financiar o que sirva para resolver cualquier tipo de contratiempo.
- **Justicia:** En la empresa se premiará a aquellos que desempeñen una mejor labor. Esto se valorará para cada trabajador y se incitará a todos a hacer un mejor trabajo, siempre desde un punto de vista competitivo positivo, ya que si se convierte en algo negativo puede ser muy problemático para la empresa.
- **Integridad y responsabilidad:** La empresa siempre cumplirá su palabra con aquello que se haya establecido o bien con los inversores o con las empresas con proyectos a financiar.

3.3.4 Objetivos

La empresa debe de definir un listado de objetivos que serán la hoja de ruta para pasar desde la misión hacia la visión que se desea alcanzar en el futuro. Por medio de estos, todos los miembros pertenecientes a la organización saben hacia donde se deben de dirigir y optimizarán todos y cada uno de sus esfuerzos para intentar alcanzarlos.

Los objetivos por definir deben de cumplir con una serie de características:

- **Específicos:** Todos los objetivos deben de definirse de una forma clara y concisa para evitar dar lugar a interpretaciones y generar malentendidos.
- **Realistas:** Todo objetivo debe de poderse alcanzar ya que, si se define una meta imposible se pueden generar frustraciones dentro de la organización.
- **Cuantificables:** Todos los objetivos tienen que ser medibles para poder valorar si se han alcanzado o no de manera sencilla.
- **Alcanzables:** Todos los objetivos deben definirse de forma que estén alineados con los recursos y las capacidades de las que dispone o puede llegar a disponer la organización.
- **Acotados a un tiempo:** Todos los objetivos deben de definirse dentro del largo plazo con un tiempo máximo para alcanzarlos. De poco sirve alcanzar un objetivo si no se define un plazo para lograrlo.

Después de explicar las características que deben presentar todos los objetivos, se formularán objetivos a corto plazo (primer año de vida de la empresa) y otros a largo plazo (posteriores al primer año):

Objetivos a corto plazo

- Alcanzar las 1500 descargas de la aplicación móvil al final del primer año.
- Alcanzar 2000 visitas en la web en 6 meses.
- Alcanzar 1 acuerdo para financiar un proyecto inmobiliario en el primer mes.
- Financiar totalmente el primer proyecto en menos de 6 meses.
- Tener a 180 inversores en el primer año.

Objetivos a largo plazo

- Mantener al menos, que un 50% de los inversores del primer proyecto sigan invirtiendo en InvestAlly en los 3 primeros años.
- Comenzar a financiar proyectos de otros sectores como el tecnológico (como energías renovables) a 5 años vista.
- Haber hecho 1 proyecto en cada zona de España a 10 años vista.
- Alcanzar que un 10% de los usuarios entre aplicación móvil y web hayan invertido en al menos 1 proyecto, a 5 años vista.
- Reducir los costes de proyectos financiados en un 3% fruto de la optimización de recursos monetarios y experiencias acumuladas a 3 años vista.
- Alcanzar 1000 inversores diferentes a 5 años.

3.4 Personalidad jurídica y autorización CNMV

3.4.1 Selección personalidad jurídica de la sociedad

Una de las decisiones más importantes a la hora de crear una sociedad es definir qué tipo de personalidad jurídica va a adoptar esta. Esta decisión, es mucho más importante de lo que puede parecer en un primer instante, ya que el alcance de esta es tal que puede llegar a determinar cuál va a ser la forma de trabajar de la organización. Con el fin de efectuar la elección de la personalidad jurídica más adecuada o conveniente, se van a utilizar una serie de criterios:

- **Número de socios:** Dependiendo de la personalidad jurídica pueden existir requisitos como un mínimo de socios en el momento en que se constituye la empresa.
- **Responsabilidad:** El alcance de las responsabilidades de los socios de la empresa varía en función del tipo de personalidad jurídica de esta. Estas responsabilidades, hacen referencia a las obligaciones que tendrían los socios en caso de que la empresa quebrase con sus proveedores y otros agentes externos relacionados con ella. Dependiendo de esta, los socios pueden solo tener responsabilidad sobre las aportaciones al capital social o llegar incluso al patrimonio personal de los socios. Este criterio será uno de los factores clave.
- **Capital social mínimo y desembolso:** Para cada personalidad jurídica existen restricciones sobre el capital social para poder constituir la empresa. Estas restricciones pueden ser el establecimiento de un capital social mínimo o máximo atendiendo a la personalidad jurídica. Además, para cada una de las personalidades se establece de qué modo se debe de desembolsar dicho capital social.
- **Régimen de Seguridad Social:** Cada personalidad jurídica tiene asociado un único régimen de seguridad social.
- **Denominación:** Cada una de las personalidades jurídicas establece un criterio para dar de alta un nombre de la empresa adecuado para la personalidad seleccionada.
- **Fiscalidad:** Cada una de las personalidades jurídicas tiene asignado un régimen fiscal. Se deberá de tener en cuenta cual es el que interesa más a la empresa para iniciar su actividad.
- **Trabajadores fijos:** En función de la personalidad jurídica puede haber establecido un máximo de trabajadores fijos para la empresa.
- **Legislación básica:** Cada una de las personalidades jurídicas se sustenta sobre una legislación básica que se deberá de conocer.

Una vez han sido introducidos todos los criterios a valorar, antes de establecer la forma jurídica de la empresa, obsérvese en la siguiente tabla las características de cada forma jurídica para cada uno de los criterios de selección:

Fuente: Red emprende y trabaja en el Somontano

Tipo de empresa	Número mínimo de socios	Responsabilidad	Capital mínimo	Desembolso en origen del capital	Régimen de Seguridad Social	Denominación	Fiscalidad	Trabajadores fijos	Legislación básica
Empresario individual	El titular	Ilimitada (Véase nota 1)	No hay		Autónomo	Apellidos y nombre del titular	IRPF	No hay límites	Código de Comercio (art. 1 y ss)
Sociedad Civil	Mínimo 2	Ilimitada	No hay		Autónomo	Libre con "S.C"	Impuesto Sociedades o IRPF (Véase nota 2)	No hay límites	Código Civil (art. 1.665 y ss.)
Comunidad de Bienes	Mínimo 2	Ilimitada	No hay		Autónomo	Libre con "C.B"	IRPF	No hay límites	Código Civil (art. 392 y ss.)
Sociedad Limitada	Mínimo 1	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € (Véase nota 3)	Totalmente suscrito y desembolsado desde el inicio.	Régimen General o Autónomo	Distinta a la de otra sociedad con "S.L"	Impuesto de Sociedades	No hay límites	R.D. Leg. 1/2010, 2 de julio
Sociedad Limitada Nueva Empresa	Mínimo 1 (entre 1 y 5 personas físicas)	Limitada a la aportación de capital social	Mínimo 3.000 € Máximo 120.000 €	Totalmente suscrito y desembolsado mediante aportaciones dinerarias desde el inicio	Régimen General o Autónomo	Apellidos y nombre de uno de los socios más un código alfanumérico	Impuesto de Sociedades	No hay límites	LEY 7/2003, de 1 de abril, de la sociedad limitada Nueva Empresa R.D. Leg. 1/2010, de 2 de julio
Sociedad Anónima	Mínimo 1 (Sociedad Anónima Unipersonal)	Limitada a la aportación de capital social	60.000 €	Suscrito totalmente y desembolsado en un 25%	Régimen General o Autónomo	Distinta a la de otra sociedad con "S.A"	Impuesto de Sociedades	No hay límites	R.D. Leg. 1/2010, de 2 de julio
Sociedad Laboral (Limitada o Anónima)	Mínimo 3 (Véase nota 4)	Limitada a la aportación de capital social	3.000 € (S.L.L.) 60.000 € (S.A.L.)	Igual que S.L. o S.A., según corresponda a S.L.L. o S.A.L.	Régimen General o Autónomo, según proceda.	Distinta a la de otra sociedad con "S.L.L" o "S.A.L."	Impuesto de Sociedades	El 49% de las horas año realizadas por los socios trabajadores	Ley 44/2015, de 14 de octubre
Cooperativa	Primer grado. Mínimo: 3 socios Ningún socio puede tener más de 1/3 del capital social.	Limitada a la aportación de capital social	Mínimo 3.000 €	Totalmente suscrito y desembolsado desde el inicio.	Régimen General o Autónomo (Optan todos los socios por el mismo régimen)	Distinta a la de otra sociedad con "S.Coop"	Impuesto de Sociedades	El 35% de las horas/año realizadas por los socios trabajadores	Ley 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón (modificada por la Ley 4/2010) Ley 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas

Nota 1: Existe la posibilidad de que el trabajador autónomo limite parte de su responsabilidad, denominándose "empresario individual de responsabilidad limitada".

Nota 2: Las sociedades civiles que realicen una actividad mercantil tributan por el Impuesto de Sociedades, el resto (agrarias y profesionales) por el IRPF.

Nota 3: Se permite una variante a la Sociedad Limitada que se denomina "Sociedad limitada en Formación Sucesiva", por la que puede crearse con un capital inferior, aunque en el plazo de 18 meses se ha de completar la suscripción del capital, hasta el mínimo de 3.000 €

Nota 4: En el momento de la creación de la sociedad laboral puede haber 2 socios, cada uno de ellos tendrá el 50% del capital y en el plazo de 36 meses ha de incorporarse mínimo un socios más, para llegar a 3 socios. En ese momento, al menos dos de los socios serán trabajadores y entre los dos poseerán al menos el 50% del capital social. Ningún socio puede poseer más de 1/3 del capital.

Tabla 1. Tipos de personalidades jurídicas

En estos momentos, teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto y con ayuda de la tabla, se puede establecer la que será la forma jurídica a adoptar.

Se debe indicar que en la tabla no aparecen la totalidad de las formas jurídicas puesto que existen distintas tipologías de sociedades que no son mercantiles como pueden ser las Fundaciones o las Asociaciones sin ánimo de lucro cuya naturaleza no es la que se plantea en la sociedad a crear. En esta empresa la idea es que el beneficio obtenido se pueda reinvertir pero que también una parte de estos beneficios se puedan extraer de la sociedad para el disfrute de sus socios.

Pasando a los criterios de selección, el primero es el del número de socios mínimo necesario. En este caso, se va a plantear el caso más restrictivo y vamos a suponer que solo soy yo el único que desea crear la organización. Por lo tanto, formas jurídicas como la Sociedad Civil, Comunidad de Bienes, Sociedad Laboral y Cooperativa quedarían inmediatamente descartadas como candidatas puesto que necesitan un mayor número de socios.

El segundo criterio de selección es el de la responsabilidad. En caso de desear montar este negocio mi preferencia personal sería solo tener responsabilidad limitada al capital social aportado, puesto que no desearía involucrar al resto de mi patrimonio personal. Por lo tanto, todas aquellas formas jurídicas que tengan una responsabilidad ilimitada quedarían descartadas. Esta decisión es de carácter totalmente personal y dependerá de las preferencias e inquietudes de los socios.

Otro factor determinante es el de la cantidad de capital necesaria mínima para crear la personalidad jurídica. Para este caso, la Sociedad Anónima y la Sociedad Laboral Anónima quedarían descartadas por el elevado importe a desembolsar. En un futuro, si la empresa crece se podrá plantear la idea de pasar a alguna de estas personalidades si el socio o los socios están de acuerdo y se cumplen las condiciones adecuadas, aunque para iniciar un negocio una persona es complicado que pueda acceder a este montante necesario.

Después de descartar varios tipos de personalidades, quedan dos opciones todavía: la Sociedad Limitada y Sociedad Limitada de Nueva Empresa. Entre estos dos tipos de personalidades, las diferencias radican en que la Sociedad Limitada de Nueva Empresa presenta un trámite más ágil para realizar el proceso de constitución. También, presenta beneficios fiscales sobre el Impuesto de Sociedades (IS) porque se permite realizar aplazamientos o fraccionamientos sobre este los dos primeros ejercicios. Además, la Sociedad Limitada de Nueva Empresa establece un criterio bastante restrictivo (Apellido y nombre de un socio más un código alfanumérico) con respecto a la denominación de la empresa mientras que la Sociedad Limitada es mucho más abierta ya que solo es añadir al nombre las siglas "S.L."

Por tanto, después de sopesar entre estas dos formas jurídicas, puesto que para mi tiene una gran importancia la denominación de la empresa, he dado más importancia al hecho de adoptar el nombre pensado desde el primer momento, "InvestAlly S.L.", a tener que establecer uno que sea prácticamente impuesto y no transmita el mensaje y la imagen que deseo a los clientes o inversores. Considero que tiene mayor peso el nombre de la empresa en su imagen que obtener estas pequeñas ventajas fiscales de forma temporal.

3.4.2 Proceso creación personalidad jurídica de la sociedad

Una vez ha sido seleccionada la personalidad jurídica que adoptará la nueva sociedad se deberá, llegado el momento, de constituir e inscribir en el registro mercantil. Este procedimiento puede parecer complejo y largo, pero en realidad teniéndolo claro no lo es tanto. A continuación, se explican los pasos que se deberán llevar a cabo:

El primer trámite es obtener el **certificado negativo de la denominación social**. Este certificado es una petición que sirve para comprobar que la denominación que se desea establecer para la nueva sociedad está libre, es decir, ninguna personalidad ya inscrita está haciendo uso de ella y, en caso de estar libre, se reserva dicha denominación. Esta certificación se solicitará en el propio Registro Mercantil Central. Desde el momento en el que se obtenga, el solicitante dispondrá de 3 meses para poder inscribir dicha denominación solicitada. Al vencimiento de este plazo, se anula la reserva para dicha denominación y volverá a estar libre.

El segundo paso, es efectuar la apertura de una cuenta bancaria a nombre de la nueva sociedad a crear. Allí será donde se introduzca todo el capital social necesario para poder constituir la sociedad con el cumplimiento del mínimo y/o máximo establecido para el tipo de personalidad jurídica seleccionada. Es muy importante indicar que dicho capital, no tiene por qué ser en su totalidad en efectivo, puede ser a través de la inclusión de inmuebles u otras aportaciones no dinerarias. Para el caso de InvestAlly S.L., dicho valor será de 3.000€. El banco solicitará el certificado negativo de la denominación social para crear dicha cuenta con un número interno puesto que todavía no se habrá obtenido el CIF definitivo. Al finalizar, el banco donde se haya realizado la operación generará el certificado desglosando las cantidades aportadas por cada socio.

El tercer paso será la redacción de los estatutos de la sociedad creada. En estos estatutos se definirán múltiples cuestiones como la estructura (denominación, domicilio social, capital social, etc.), el funcionamiento interno (objeto social) o la normativa (sistema de administración) y otros elementos obligatorios a definir sobre los que se sustentará la sociedad. A la finalización de este paso, la totalidad de los socios acudirán a la notaría para formalizar en escritura pública la constitución de la sociedad con los documentos obtenidos hasta este momento.

Una vez recogida la escritura pública, iremos a la Agencia Tributaria con la escritura de constitución y una copia que aportaremos con el Modelo 036 para solicitar el CIF provisional (ANEXO 1: Modelo 036). Realizado este trámite, confeccionaremos el Modelo 600 (SARA), se muestra en el ANEXO 2: Modelo 600, para liquidar el impuesto por la constitución de la sociedad. Se pagará en cualquier entidad financiera, y este pago se llevará a la oficina liquidadora correspondiente sobre el domicilio social para informar a la agencia y que nos den el resguardo de la presentación.

Con dicho resguardo, el Modelo 600 (SARA) y la escritura de constitución, lo llevaremos al registro mercantil provincial para su inscripción. Una vez se nos avise, retiraremos la escritura. Volveremos a preparar el Modelo 036, solicitando el CIF definitivo, así como el alta en el Impuesto de las Actividades Económicas (IAE), aportando en este caso, la escritura de constitución ya inscrita.

Realizados todos estos pasos, aportaremos a la entidad bancaria copia de la escritura inscrita y el CIF definitivo para dejar la cuenta creada operativa.

Finalmente, se debe indicar que para este procedimiento los socios deberán efectuar una provisión aproximada del coste que implica realizar todos estos trámites. En caso de dejarlo en manos todo de una gestoría este coste será superior, pero si el socio o los socios se implican y son ellos mismos los que realizan ciertas gestiones solo incurrirán en los siguientes:

Fuente: Elaboración propia

Concepto	Coste
Notaría	350€-400€
Inscripción registro	250€-300€

Tabla 2. Costes creación personalidad jurídica

Estos costes son aproximados por el hecho de que dependerán de variables como el número de páginas en los documentos a inscribir o las tasas aplicadas, por lo que siendo previsores y pensando al alza, la provisión para este proceso ascenderá a unos 700€.

3.4.3 CNMV. Autorización PFP

Pese a que InvestAlly sea creada como una S.L., tal y como se ha descrito en los anteriores apartados, se debe de explicar que para la actividad que desea desarrollar, es necesario conseguir la autorización PFP (Plataformas de Financiación Participativa) que emite la CNMV.

La CNMV, Comisión Nacional del Mercado de Valores, es el organismo regulador que supervisa e inspecciona los mercados de valores a nivel español. La autorización PFP es una garantía, tanto para inversores como para empresas que van a ser financiadas, de que el servicio de captación de fondos y de financiación ofrecido por esa sociedad a través de internet, es fiable y seguro.

En el artículo 56 de la Ley 5/2015 ([BOE-A-2015-4607](#)) se establece que para obtener la autorización PFP se deberá cumplir en todo momento una de las siguientes condiciones:

1. Capital social mínimo de 60.000€.
2. Seguro de Responsabilidad Civil Profesional, con cobertura mínima de 300.000€ por reclamación de daños, y un total de 400.000€ anuales para todas las reclamaciones.
3. Aval u otra garantía equivalente.
4. Combinación de todas las anteriores que de un nivel de cobertura equivalente al punto 1 y 2.

Al observar las condiciones anteriores, es bastante claro que InvestAlly no cumplirá con ninguna de ellas en sus inicios. Pese a este hecho, en la propia constitución de la empresa quedará constancia en los estatutos de la intencionalidad de que en el momento en el que se cumpla alguna de las condiciones que permita la obtención de la autorización PFP, se solicitará.

Durante el periodo de tiempo en el que InvestAlly desee desarrollar esta actividad sin la autorización por la CNMV, se aprovechará de como está regulada la ley para las Plataformas de Financiación Participativa ya que esta solo contempla a las empresas que captan capital para que un promotor tercero ajeno ejecute un proyecto. La práctica que deberá hacer InvestAlly será de financiar los proyectos, pero de modo en que legalmente sean considerados como propios ya que al buscar financiación para ella misma no se estaría incurriendo en ninguna ilegalidad.

Por lo tanto, hasta que InvestAlly no tenga la autorización de la CNMV como Plataforma de Financiación Participativa, será considerada como promotora a la vez que la plataforma que capta el capital para la inversión. Aunque, como se ha dicho anteriormente, en el instante en que la empresa tenga la capacidad y posibilidad de cumplir con los requisitos expuestos para ser considerada una PFP, se solicitará dicha autorización.

3.5 Plan de Marketing

En primer lugar, es muy importante dar una definición clara de qué es el Marketing para comprender todos los análisis y estudios que se van a realizar en este apartado. Según la AMA (Sociedad Americana de Marketing), este se define como “la actividad, conjunto de prácticas relevantes y procesos de creación, comunicación, distribución e intercambio de ofertas que tienen valor para los clientes, socios y en general para la sociedad”. Por tanto, el objetivo que persigue el Marketing es identificar cuáles serán las necesidades de las personas objetivo o *target* para aportar un mayor valor añadido que la competencia a la que nos enfrentamos, y así satisfacer las necesidades de la demanda existente.

Una vez dicho esto, con la finalidad de identificar estas necesidades a satisfacer, será necesario conocer tanto internamente a la empresa, así como al entorno en el que se adentrará y cómo esta se relacionaría con los elementos externos que existen en dicho entorno. Esto se realizará en el Análisis Estratégico. Después de comprender todo esto, se realizará la política de Marketing mix.

3.5.1 Análisis estratégico

3.5.1.1 Análisis Interno

En este primer análisis se estudiará de forma interna a InvestAlly con la intención de identificar las que podrán ser sus fortalezas y debilidades. Para ello, en primer lugar, se identificarán cuáles son los recursos de los que dispondrá en sus inicios y las capacidades que tendrá al combinar dichos recursos.

Una vez hayan sido identificadas las capacidades, se elaborará un perfil estratégico para compararlo con su máximo competidor, y en función de esto, se establecerán las fortalezas y debilidades.

3.5.1.1.1 Identificación de recursos

El primer paso del análisis interno es la identificación de los recursos de distintos tipos con los que contará InvestAlly. Estos recursos se pueden diferenciar entre tangibles e intangibles:

RECURSOS TANGIBLES

Recursos físicos:

- R1: InvestAlly cuenta con 4 empleados.
- R2: Una única oficina ubicada en Valencia, Edificio Europa.
- R3: El espacio de la oficina es de 50 metros cuadrados.
- R4: El edificio donde está ubicada la oficina proporciona múltiples instalaciones (conexión TDT, conexión de fibra óptica, etc.) y servicios (aparcamientos, seguridad y vigilancia, sala de espera y descanso, etc.).

- R5: Cada empleado cuenta con un ordenador para poder desempeñar correctamente su labor.
- R6: Servidores (alquilados).

Recursos financieros:

- R7: Capital propio aportado por el único socio (3.000€).
- R8: Capital proveniente de préstamo.
- R9: Capital proveniente de subvenciones del Estado y otras entidades públicas.

RECURSOS INTANGIBLES

Recursos humanos:

- R10: Trabajadores motivados por participar en un nuevo proyecto y por los servicios y recursos de los que dispone la oficina.
- R11: Trabajadores con conocimientos amplios para el campo que cada uno desarrolla.
- R12: Trabajadores con habilidades transversales que pueden desarrollar tareas muy diferentes y se ayudan y cooperan entre sí.
- R13: Trabajadores con una actitud positiva para aprender a utilizar nuevas herramientas o técnicas de trabajo.

Recursos no humanos – Tecnológicos:

- R14: Web propia.
- R15: Aplicación móvil propia.
- R16: Información almacenada en base de datos de los usuarios de web y aplicación móvil.
- R17: Software ofimático (Word, Excel, PowerPoint, etc.).

Recursos no humanos – Organizativos:

- R18: Campañas de marketing digital continuas.
- R19: Empresa nueva, sin ninguna reputación.
- R20: Relación cercana y continua con los proveedores de proyectos seleccionados.
- R21: Posibilidad de invertir desde cualquier país con cualquier moneda.

3.5.1.1.2 Identificación de principales capacidades estratégicas

La empresa estará formada por áreas funcionales o departamentos que han sido definidos en el apartado del Organigrama. Cada uno de ellos, tendrá unas capacidades que surgirán al combinar los distintos recursos identificados anteriormente. Estas capacidades son:

Área de dirección

- C1: Capacidad de coordinar y organizar departamentos y personas de forma eficaz y eficiente (R1, R2, R3, R4, R5, R10, R11, R12, R13).
- C2: Capacidad de adaptar el equipo a las circunstancias de la actividad (R1, R11, R12, R13).
- C3: Capacidad para negociar condiciones óptimas con las empresas que proveen proyectos inmobiliarios (R10, R20, R21).

Área tecnológica

- C4: Capacidad de realizar mantenimiento y actualizaciones en web y aplicación móvil (R1, R2, R3, R4, R5, R6, R7, R8, R9, R11, R12, R14, R15).
- C5: Capacidad de captar capital y nuevos inversores (R1, R2, R4, R5, R6, R14, R15, R16, R18, R21).
- C6: Capacidad de obtener datos y métricas a partir de la web y aplicación móvil.

Área de atención al inversor

- C7: Capacidad de ofrecer un trato cercano, personalizado y transparente a los inversores (R1, R5, R6, R11, R12, R13, R14, R15, R16).
- C8: Capacidad de resolver dudas y cuestiones de los inversores (R1, R5, R6, R11, R12, R13, R14, R15, R16).

Área de seguimiento y control de proyectos

- C9: Capacidad de comunicar novedades de los proyectos a inversores y otros departamentos (R1, R5, R6, R11, R12, R13, R14, R15).
- C10: Capacidad de controlar la correcta disposición de fondos financiados (R1, R5, R6, R11, R12, R13, R17, R20).
- C11: Baja capacidad de controlar múltiples proyectos en fase de ejecución de forma concurrente (R1, R7, R19).

Área de marketing

- C12: Capacidad de identificar nuevas tendencias de inversión (R1, R2, R3, R4, R5, R6, R11, R12, R13, R14, R15, R16, R17).
- C13: Capacidad de detectar el comportamiento de los inversores (R1, R2, R3, R4, R5, R6, R11, R12, R13, R14, R15, R16, R17).

Área financiera

- C14: Baja capacidad financiera para innovar y tener desarrollos muy largos en el ámbito tecnológico (R7, R8, R9).
- C15: Capacidad de optimizar los costes operativos de InvestAlly y de los propios proyectos (R1, R2, R3, R4, R5, R6, R10, R11, R12, R13, R17, R20).

3.5.1.1.3 Elaboración del perfil estratégico de InvestAlly comparándola con su principal competidor

Por último, se va a comparar las capacidades que en un inicio dispondrá InvestAlly con respecto a Urbanitae, que a priori parece su mayor competidor por las características que presenta dicha organización:

Fuente: Elaboración propia

		MN	N	I	P	MP
Área de dirección	C1					I U
	C2				U	I
	C3					I U
Área tecnológica	C4				I	U
	C5				I	U
	C6				U	I
Área de atención al inversor	C7				U	I
	C8				U	I
Área de seguimiento y control de proyectos	C9			U	I	
	C10			U	I	
	C11		I		U	
Área de marketing	C12			U	I	
	C13			U	I	
Área financiera	C14		I	U		
	C15			U	I	

Tabla 3. Perfil estratégico de InvestAlly respecto a Urbanitae

Después de realizar la comparación ya se pueden identificar las fortalezas y debilidades de InvestAlly frente a Urbanitae.

3.5.1.1.4 Fortalezas y debilidades de InvestAlly

Una vez ha sido realizado el perfil estratégico de InvestAlly respecto a Urbanitae se pueden identificar las siguientes fortalezas y debilidades:

Fuente: Elaboración propia

Fortalezas	Debilidades
Adaptación del equipo a las circunstancias de la actividad	Coordinar y organizar departamentos de forma eficaz y eficiente
Obtención de datos y métricas a partir de la web y aplicación móvil	Negociación de condiciones óptimas con las empresas que proveen proyectos inmobiliarios
Trato cercano, personalizado y transparencia con inversores	Mantenimiento y actualizaciones en web y aplicación móvil
Resolución de dudas y cuestiones a inversores	Captación de capital y nuevos inversores
Comunicación de novedades de proyectos a inversores y departamentos	Control de ejecución de proyectos concurrentes
Control de la disposición de fondos durante el proyecto	Innovación tecnológica
Identificación de nuevas tendencias de inversión	
Detección comportamiento de los inversores	
Optimización costes operativos	

Tabla 4. Fortalezas y debilidades InvestAlly

3.5.1.2 Análisis Externo

Antes de comenzar con el estudio del entorno que rodeará a InvestAlly, se debe explicar que este está compuesto por el macroentorno y microentorno. El primero de estos, hace referencia a todos los factores que afectan a la economía en general, el segundo, se refiere al sector o sectores donde se ubica la empresa que va a ser objeto de estudio.

3.5.1.2.1 Análisis Externo. Macroentorno

En este estudio se va a analizar el macroentorno que afectará a InvestAlly con la finalidad de obtener las amenazas y oportunidades que este brindará para la nueva empresa. Para realizar este análisis, se hará uso del análisis PEST, que descompone el macroentorno en 4 dimensiones muy diferenciadas (Político-Legal, Económica, Sociocultural y Tecnológica).

Respecto a la dimensión político-legal se refiere a todos los factores que el gobierno modifica y regula, afectando a la actividad económica. Algunos de estos factores dependen directamente de la política del gobierno.

En cuanto a la dimensión económica suele derivar y está estrechamente relacionada, con la dimensión político-legal. Se hace referencia a factores como el ciclo económico o las tasas de cambio entre otras variables.

La dimensión sociocultural hace referencia a todas las variables sociales (edad, sexo, nivel de renta, religión, etc.) que hacen que se cambie la forma de actuación o conducta.

Los factores tecnológicos hacen referencia a las nuevas tendencias en el uso de los sistemas informáticos o de información para el desarrollo de la actividad.

Finalmente, antes de realizar el estudio se debe de indicar si existe límite geográfico para este análisis. En este caso, los proyectos inmobiliarios se ubicarán geográficamente solo en España por lo que este será el límite geográfico, ya que los inversores extranjeros decidirán invertir su dinero en este país. Pese a que este sea el límite geográfico, se deberán tener en cuenta variables del entorno que sean de un nivel mundial y afecten, por supuesto, a este país.

Dimensión político-legal

España es un país democrático, soberano y miembro de la Unión Europea. Cada 4 años los ciudadanos votan, en elecciones generales, para seleccionar cual será el partido político que les gobernará durante el próximo periodo de 4 años. En función de los resultados y cuál es el partido vencedor, se están definiendo cuáles serán las políticas que este aplicará durante su mandato.

En la última votación, el vencedor fue el PSOE con Pedro Sánchez a la cabeza, que no obtuvo una mayoría absoluta como para crear su propio gobierno, y necesitó del apoyo de

Unidas Podemos y otros partidos para lograr ser investido presidente del gobierno. Este hecho, fue algo histórico para el país pues se consagró el primer gobierno de coalición en la historia de España.

Pese a alcanzar este primer gobierno de coalición, la tensión política entre los partidos y ciudadanos se ha incrementado mucho durante los últimos años fruto de múltiples repeticiones en las elecciones generales al no alcanzar pactos los partidos entre ellos para poder gobernar.

El inicio del mandato de este gobierno comienza el 13 de enero de 2020, y desde entonces hasta hoy muchos acontecimientos han tenido lugar y muchas han sido las decisiones que este gobierno ha tomado. Las más relevantes han sido:

- Subida del Salario Mínimo Interprofesional (SMI): En febrero de 2020 el gobierno acordó una subida del 5,5% en el salario mínimo interprofesional pasando este de 900€ a 950€ en 14 pagas. Es conocida la intención del gobierno en un corto-medio plazo de seguir subiendo este importe, aunque ahora mismo la subida progresiva está congelada.
- A causa de la pandemia del COVID-19 se implantó el Estado de Alarma, y con él, se definieron medidas restrictivas a lo largo de todo el país. Estas medidas comenzaron siendo muy severas puesto que solo se permitía salir de casa para ir a trabajar y con el paso del tiempo se fueron flexibilizando, pero dependían completamente de la evolución de la pandemia en España. Con el fin del estado de alarma el domingo 9 de mayo, fueron los gobiernos de las comunidades autónomas las que han decidido las medidas a aplicar en cada uno de los territorios.
- El gobierno negoció con patronales y agentes sociales los ERTE, que permitieron durante la pandemia sostener muchos empleos. También se acordaron y aprobaron ayudas para los autónomos y para la hostelería, que fueron muy golpeados por la pandemia y las restricciones que fueron necesariamente establecidas.
- El gobierno ha presentado recientemente la agenda España 2050 que contiene un listado de objetivos a largo plazo para cumplir progresivamente hasta dicho año para lograr alcanzar la igualdad entre personas, proteger y preservar el planeta sin dejar a ninguna persona atrás al aplicar cambios estructurales para alcanzar una economía sostenible.
- El gobierno negoció y acordó en Europa los fondos de recuperación que servirán para inyectar y reconstruir la economía de toda la Unión Europea debido al tremendo impacto que ha tenido el COVID-19.
- Aprobación de los nuevos presupuestos del estado para el año 2021. Desde 2018 se estaban prorrogando los presupuestos del último gobierno de Mariano Rajoy, y estos presupuestos, ya no se ajustaban a las necesidades y la realidad que está viviendo el país por lo que es un hecho muy significativo y necesario. En estos presupuestos se

incrementa de forma considerable el gasto público con la intención de reactivar la economía tras la pandemia, fomentar las políticas sociales y blindar los servicios públicos.

- El gobierno de Pedro Sánchez planea en su Plan de Recuperación realizar una subida fiscal generalizada (Impuesto de sociedades, Patrimonio, Sucesiones y Donaciones) que afectará al entorno económico. Pese a que no se haya planteado y aprobado todavía entra en los planes del gobierno y es una medida a tener muy en consideración.
- Otra ley que aún no ha sido propuesta, pero que el gobierno está desarrollando y negociando es la de Regulación del precio de los alquileres. Todavía se desconoce de qué forma o por medio de qué mecanismos se llevará a la práctica, pero es algo que supuestamente saldrá adelante y se deberá de tener en cuenta.

Finalmente, se debe indicar que este gobierno ha tenido que hacer uso en la mayoría de sus leyes de la norma jurídica del Real Decreto Ley que está reservado en países de monarquía parlamentaria para aprobar leyes en casos extraordinarios y de urgencia. Esta norma, permite reducir los plazos para su aprobación. El gobierno justifica su uso por la pandemia vivida que requería de la toma de acciones por parte de este de forma rápida actuando en función de la evolución pandémica.

Dimensión Económica

Así como la dimensión político-legal ha estado muy marcada por la pandemia del COVID-19 que se ha vivido en este último año y medio, sucede lo mismo en la dimensión económica.

PIB

Antes de la pandemia, la situación en España era de una ralentización en el crecimiento de la economía, se esperaba que se produjese una pequeña recesión. En este preciso momento, fue cuando se desató la pandemia en todo el mundo, y golpeó duramente al inicio en España, haciendo que la economía se parase de forma general. Este parón, se puede observar en magnitudes económicas como la variación trimestral del PIB en España:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE. Primer trimestre de 2021

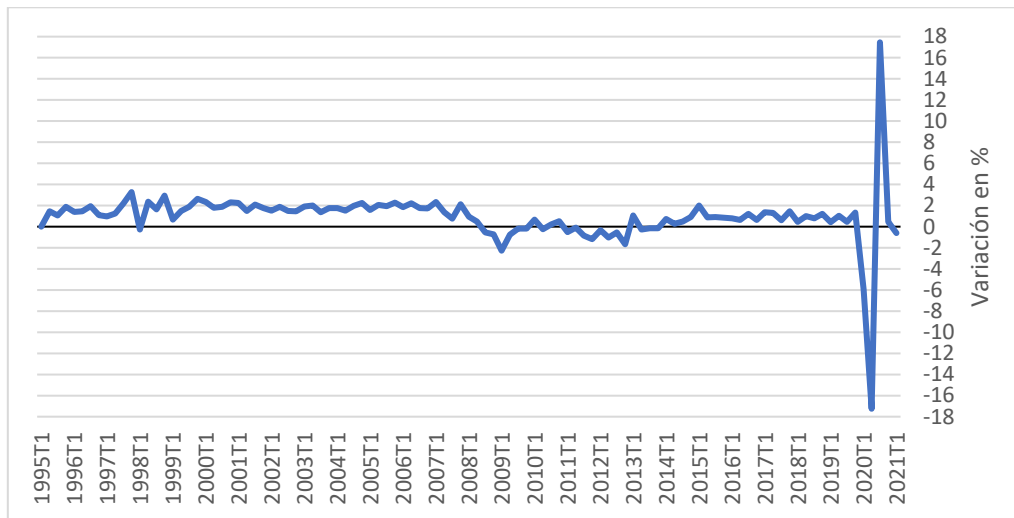


Gráfico 2. Variación del PIB trimestral en España (%)

Se observa cómo evoluciona positivamente la variación del PIB hasta que en el segundo trimestre de 2020 se desploma en un 17% al establecerse el confinamiento total en todo el territorio español. En el siguiente trimestre, tercer trimestre de 2020, se produce un rebote de este indicador porque se levantó el confinamiento total y la economía pudo reactivarse, aunque todavía no se había vuelto a la normalidad total.

TASA DE DESEMPLEO

El comportamiento descrito por medio del PIB se puede observar en otra variable económica tan importante e indicativa de la situación de una economía como es la evolución en la tasa de parados. Obsérvese en el siguiente gráfico:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE. Primer trimestre de 2021

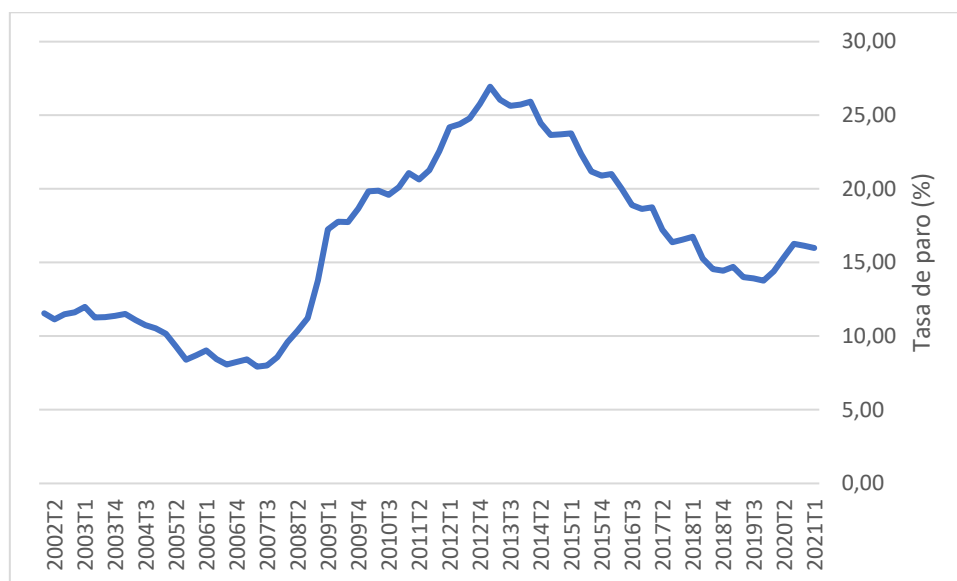


Gráfico 3. Tasa de paro en España (%)

En este indicador se puede apreciar claramente como ya estaban apareciendo los primeros signos de esta recesión comentada anteriormente, puesto que, desde el último trimestre de 2019 esta tasa valía 13,78% y en el momento en el que se inicia la crisis sanitaria asciende hasta 14,41%. Posteriormente, pese al uso de herramientas como los ERTE para sostener los empleos durante la crisis sanitaria, se incrementa la tasa hasta alcanzar su máximo durante la pandemia en el tercer trimestre de 2020 (16,13%). Entre el último trimestre de 2020 y este primer trimestre de 2021, a causa de factores como el avance de la vacunación, y que cada vez se está más cerca de volver a la normalidad total se ha conseguido reducir la tasa hasta el 15,98% de paro.

Por último, respecto al indicador del paro de España, para poner en contexto la situación en la que se encuentra el país, se ha visualizado la evolución de esta métrica en los últimos años respecto a la media de la Unión Europea, usando los 28 países hasta el año 2019 y 27 para el año 2020, ya que es en este año cuando se produce la salida del Reino Unido. La comparación se muestra en esta gráfica:

Fuente: Eurostat

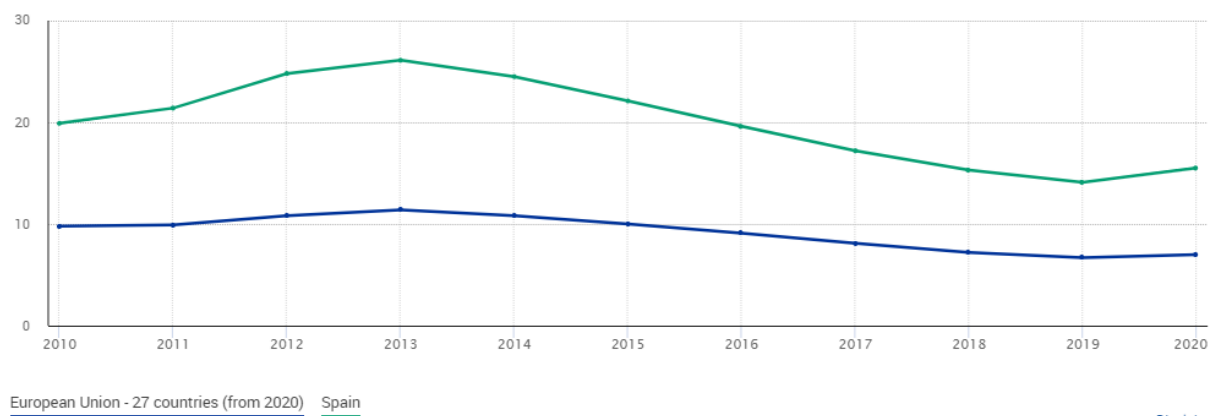


Gráfico 4. Evolución tasa de paro España vs media Unión Europea

Se observa a simple vista que, históricamente, la tasa de paro de España es superior a la media de la Unión Europea y también como en momentos de bajada o de subida de la tasa de paro, España amplifica estas variaciones. Este efecto de amplificación de la subida y bajada de paro se deberá muy probablemente a la estructuración de la economía de España. Un claro ejemplo es que, con la crisis sanitaria, la tasa de paro ha crecido en mayor medida en España porque basa en mayor medida respecto a la media europea su economía en el turismo, y este ha sido uno de los sectores más damnificados por esta crisis.

Respecto a los ERTE (Expediente de Regulación Temporal de Empleo), el INE ha elaborado estadísticas para conocer qué tipos de empresas, según su número de empleados, han usado esta herramienta para sostener empleos durante la crisis para cuando se produzca la vuelta a la normalidad recuperarlos. En la siguiente tabla se puede observar el porcentaje de personal recuperado de ERTE por las empresas según su número de empleados:

Fuente: INE. Segundo semestre 2020.

	Total nacional	Menos de 10 asalariados	De 10 a 49 asalariados	De 50 a 199 asalariados	De 200 a 999 asalariados	1000 o más asalariados
El 100% de los trabajadores en ERTE	23,2	15,1	25,9	29,3	32,2	27,7
Más del 50% de los trabajadores en ERTE	8,5	2,9	11,1	12,5	11,6	14,6
Entre el 25% y el 50% de los trabajadores en ERTE	2,6	1,1	3,5	4,0	2,7	3,6
Menos del 25% de los trabajadores en ERTE	2,1	1,1	3,4	2,7	2,1	2,6
Ningún trabajador en ERTE recuperado	2,6	3,2	2,2	2,4	2,3	1,7
No tenía trabajadores en ERTE	61,1	76,8	53,9	49,2	49,1	49,7

Tabla 5. Porcentaje de los ERTE recuperados

En esta tabla se puede observar cómo, a nivel general, al 61,1% de los trabajadores no se les aplicó el ERTE. Por el otro lado, de las personas que se les puso en ERTE (38,9%), el 23,2% ya ha vuelto a trabajar lo que indica que poco a poco se está volviendo a la normalidad dentro de las empresas.

En cuanto a la relación entre número de empleados y el porcentaje de trabajadores recuperado del ERTE, se observa una tendencia en la que, a mayor número de asalariados en las empresas, más velocidad se ha tenido para recuperarlos de los ERTE por el coste de mantenimiento que este implica sin que realice ninguna labor para la empresa.

IPC

Otro indicador importante en toda economía es el IPC (Índice de Precios de Consumo), este indicador permite conocer como varían los precios de los bienes y servicios básicos en una economía para medir el poder adquisitivo de las familias. Esta es la variación mensual del IPC en España:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE. Índices nacionales: general y de grupos ECOICOP

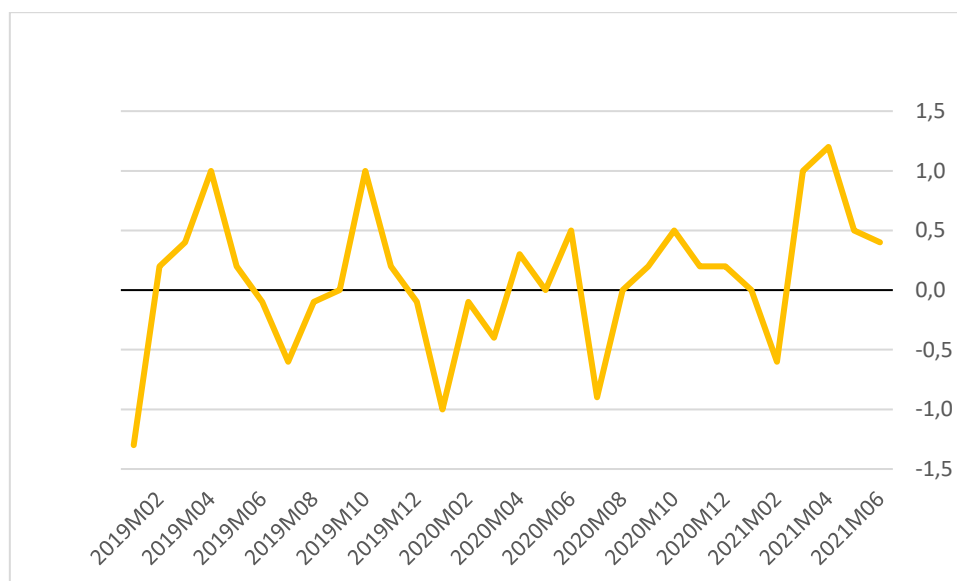


Gráfico 5. Evolución variación mensual IPC (%)

En la gráfica, se puede ver la fluctuación de este indicador, y a primera vista, no parece tener ningún punto relevante a destacar. Si entramos en detalles de cómo está calculado este índice el INE aplica unas ponderaciones a los distintos tipos de bienes y servicios dependiendo de la prioridad que las personas dan para consumir estos elementos. Estas ponderaciones son:

Fuente: INE. IPC

Grupo	Sectores	Ponderaciones (%)
1	Alimentación y bebidas no alcohólicas	23,62
2	Bebidas alcohólicas y tabaco	3,20
3	Vestido y calzado	6,37
4	Vivienda	13,58
5	Menaje	5,94
6	Sanidad	3,93
7	Transporte	12,45
8	Comunicaciones	3,73
9	Ocio y cultura	6,79
10	Enseñanza	1,66
11	Hoteles, cafés y restaurantes	11,64
12	Otros	7,10

Tabla 6. Ponderaciones para el cálculo del IPC.

Observando estas ponderaciones, si se tiene en cuenta que durante la época en la que se produjo el confinamiento total, una buena parte de los gastos de las familias como son el Ocio, Transporte, Hoteles, cafés y restaurantes perdieron demanda por el hecho de que esos servicios estaban totalmente cerrados, mientras que otros como la Sanidad o la Alimentación y bebidas no alcohólicas incrementaron considerablemente su consumo por el temor a que no hubiese reposiciones de ciertos productos. Estas subidas de consumo de ciertos productos y bajadas de otros provocaron una compensación en la variación del índice de precios y este es el motivo por el que no se puede apreciar ningún dato desorbitado en la gráfica analizada.

TASA DE AHORRO

En el indicador anterior se ha observado como el IPC no ha tenido variaciones bruscas porque durante la crisis sanitaria ha habido productos y servicios que han incrementado considerablemente su demanda en detrimento de otros que o no se han consumido tanto o directamente no era posible de consumir a causa de las restricciones sanitarias impuestas.

Una variable económica que es conveniente estudiar es si las familias han mantenido su nivel de gastos o se ha visto reducido durante la pandemia, y por tanto, si han incrementado o no los ahorros de las familias. Para analizar esto se va a observar la evolución de la tasa de ahorro:

Fuente: INE. Notas de prensa de la tasa de ahorro

Corregido de efectos estacionales y de calendario

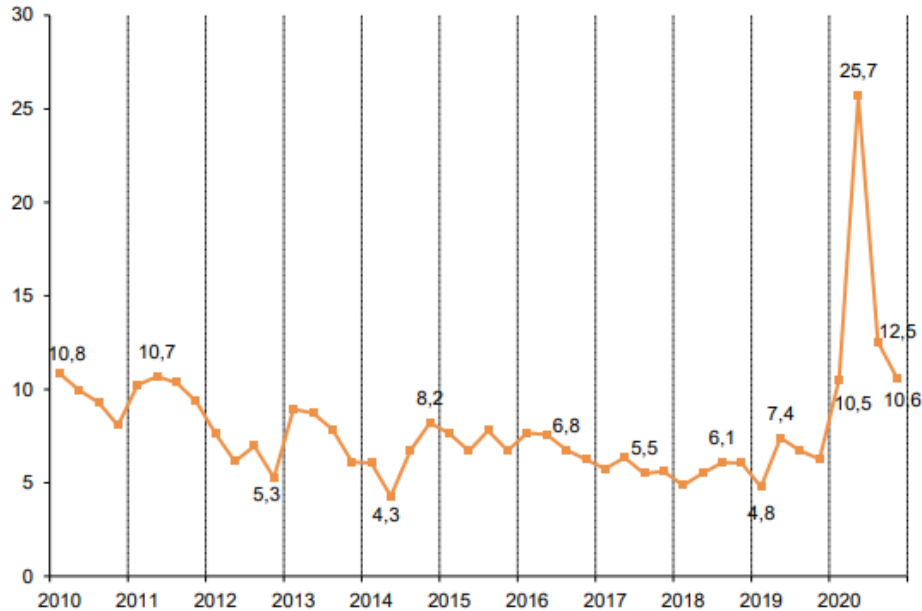


Gráfico 6. Tasa de ahorro de los hogares sobre Renta Bruta (%)

La información que se puede extraer de esta gráfica es muy aclaradora de lo que ha sucedido con el gasto de las familias. Al ver el incremento desproporcionado que ha habido desde el 2020 de la tasa de ahorro esto nos confirma que el IPC no ha variado porque se han compensado los mayores gastos de unos tipos de producto sobre otros que han sido menos consumidos, y aun así, las familias no han llegado a mantener el mismo nivel de gasto, provocando un incremento considerable en la tasa de ahorro de las familias.

Este hecho puede ser muy importante puesto que en el momento en el que se vuelva a la normalidad, sin restricciones, las familias dispondrán de capital ahorrado para poder consumir otra vez al nivel previo de la crisis y fomentar una recuperación económica más rápida para volver a los momentos previos a la crisis, esta recuperación interesaría que fuese en forma de V.

Dimensión Sociocultural

Para poder entender de qué forma InvestAlly influenciará al entorno primero se debe de conocer como es este. Para hacer este análisis, se estudiarán variables que permitan describir como es la sociedad española en estos momentos.

VARIABLES DEMOGRAFICAS

Las primeras variables que permiten conocer como es una población son las demográficas. Lo primero que se va a analizar es cómo ha evolucionado el número de personas residentes en España:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE

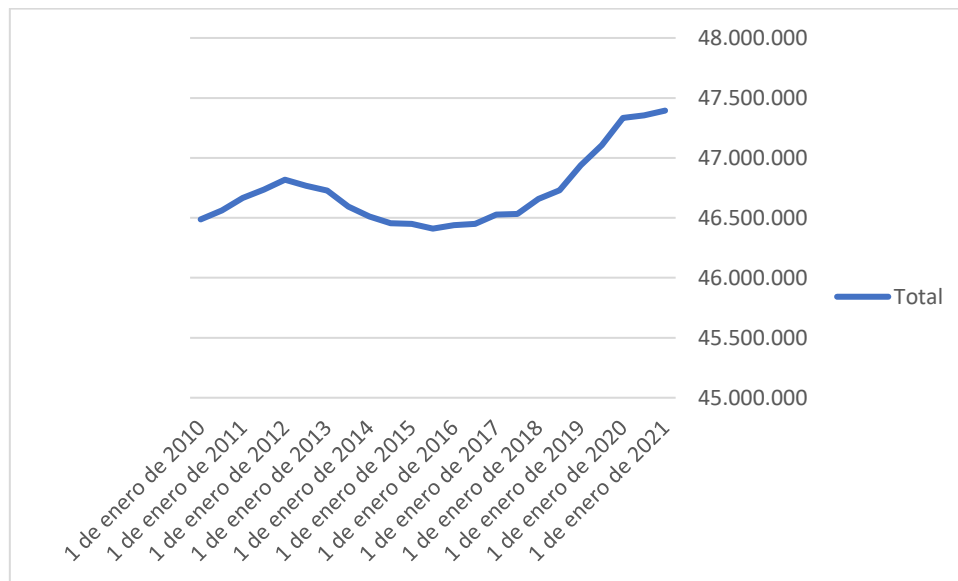


Gráfico 7. Evolución población total en España

En esta gráfica se observa cómo la población total española fluctúa lentamente con subidas y bajadas, pero con una tendencia actual creciente. En estos últimos 10 años se ha pasado de 46,5 millones de habitantes a 47,4 millones, incrementándose en 900.000 residentes en este periodo de tiempo.

Fuente: Elaboración propia. Datos INE

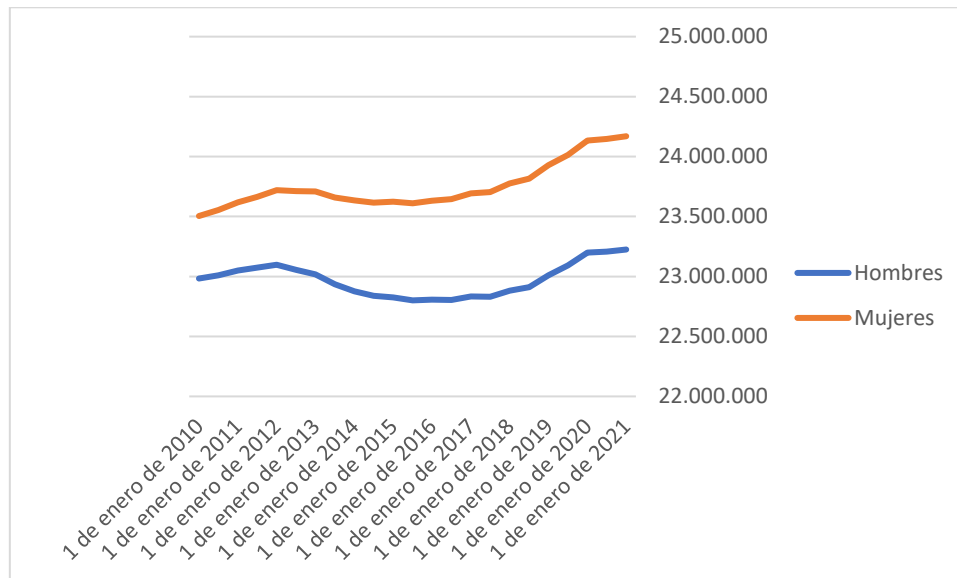


Gráfico 8. Evolución hombres y mujeres en España

En cuanto a la cantidad de hombres y mujeres respecto al total. Históricamente, siempre ha habido más mujeres que hombres, aunque en los últimos años esta diferencia se ha visto incrementada. La causa más probable es que se deba a que las mujeres tienen una esperanza de vida más elevada que los hombres y esto ha provocado un distanciamiento entre la cantidad de hombres y mujeres.

Después de ver cómo ha evolucionado la cantidad de población total, hombres y mujeres que viven en España, es interesante observar la situación de la pirámide de población:

Fuente: INE. Pirámide poblacional

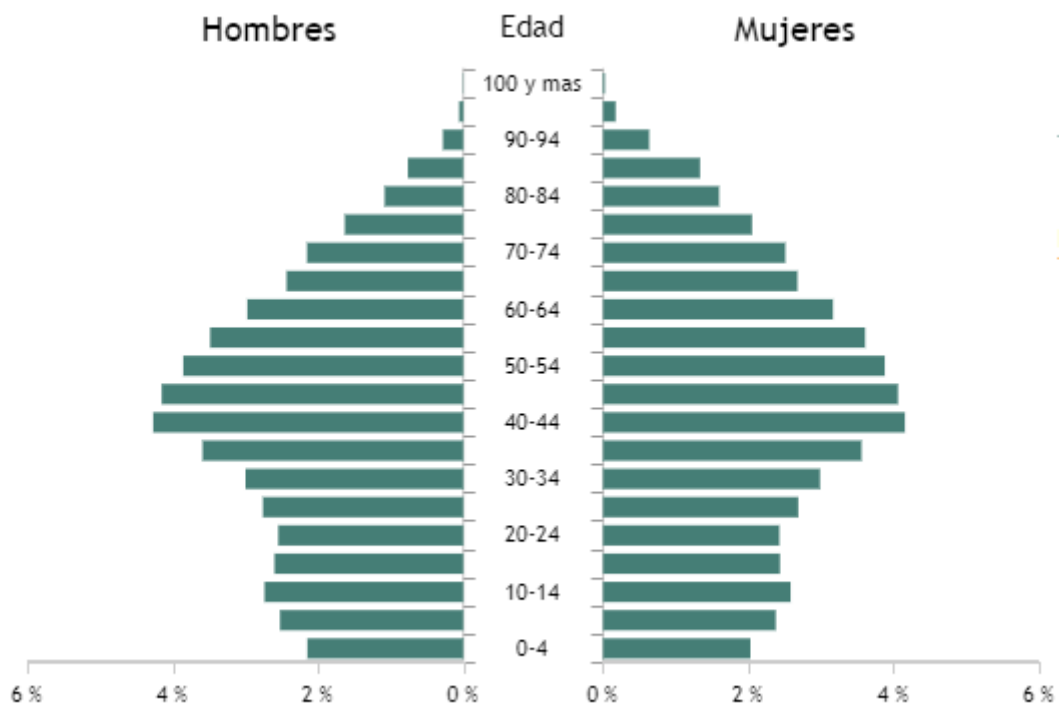


Gráfico 9. Pirámide de la población

Esta pirámide permite ver la distribución de la población en función del sexo y por rangos de edad. Al observar la pirámide, se aprecia cómo la distribución de hombres y mujeres es muy similar en todos los rangos de edad, a excepción, de los rangos de edad mayores donde claramente hay más mujeres que hombres, que es explicado por una superior esperanza de vida de las mujeres respecto a los hombres.

Otra idea que se puede extraer de esta pirámide es que en la zona media de edad (40-60 años) de la pirámide, es donde mayor número de personas hay, esto parece no tener mucha importancia en la actualidad, pero en un plazo medio-largo a la vista este hecho puede terminar siendo un problema estructural para la economía del Estado. Este problema consistirá en el hecho de que las generaciones jóvenes deberán de “mantener” las pensiones de los mayores, pero si la población trabajadora no es suficiente y no se puede recaudar lo necesario para poder pagar las pensiones, existe una gran posibilidad de que estas bajen. Ante esta situación, el poder adquisitivo de los jubilados se reduciría de forma preocupante.

Estas personas de entre 40 y 60 años deberán tener este problema en mente y a raíz de esta preocupación intentarán encontrar distintos métodos para obtener algún tipo de renta que complemente a su pensión. De este modo, aunque las pensiones bajen no verá sus ingresos reducidos durante la jubilación. Invertir en proyectos de InvestAlly podrá ser uno de esos métodos para obtener rendimiento del capital de las personas para que así en la jubilación no vean sus ingresos tan reducidos.

Por último, me parecía interesante mostrar los datos de la esperanza de vida media de hombres y mujeres para que se comprobaran que las justificaciones anteriores de la evolución de la población de hombres y mujeres son correctas:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE

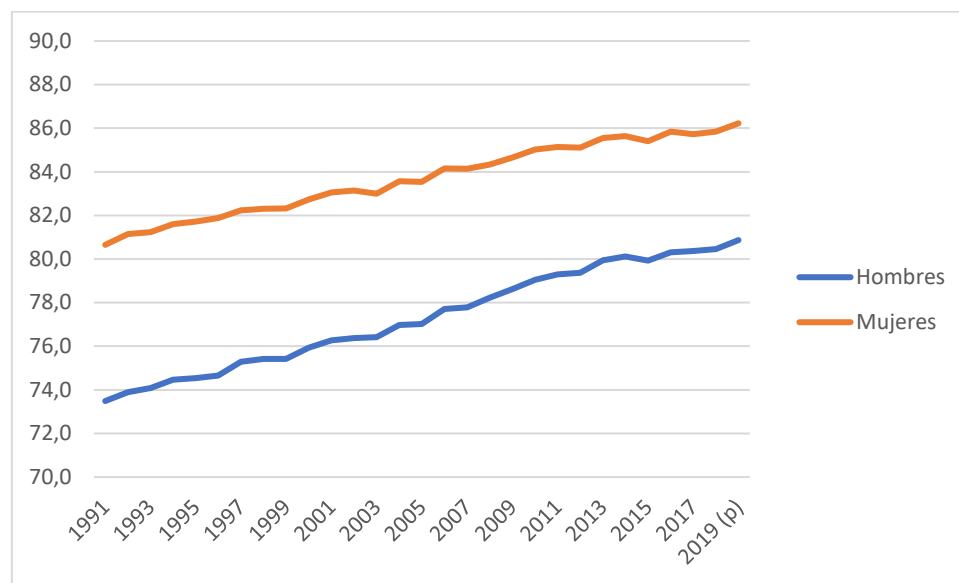


Gráfico 10. Esperanza de vida media

Claramente, se observa como la afirmación de que “la esperanza de vida de mujeres es superior a la de los hombres” es correcta, aunque se debe de indicar que la brecha entre estas esperanzas de vida media se ha reducido poco a poco, probablemente, por el hecho de que antes los hombres hacían trabajos mucho más físicos, y hoy en día, este paradigma ha cambiado con la evolución de la tecnología y con trabajos en oficinas, con mayores comodidades y normas de seguridad.

VARIABLES SOCIOCULTURALES

Este segundo tipo de variables son aquellas que nos permiten conocer cuáles son los valores y como es el comportamiento de la sociedad española.

En la población española, y en todo el mundo, se ha normalizado el uso de la tecnología en el día a día. Esta normalización, llega hasta el punto en el que al ver datos como el siguiente se observa claramente de la enorme dependencia que la sociedad ha desarrollado de tecnologías como internet:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE

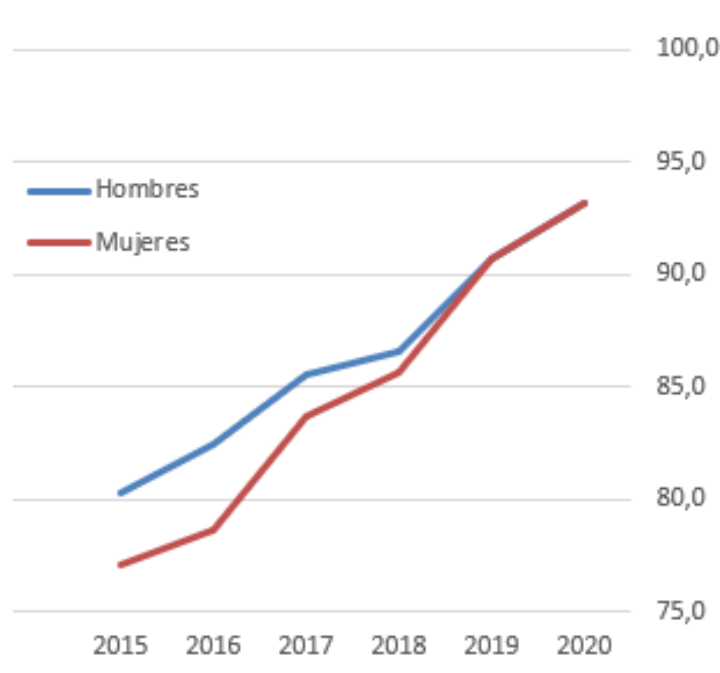


Gráfico 11. Porcentaje de hombres y mujeres que han usado internet

Se observa un crecimiento exponencial a lo largo de los años de esta estadística, tanto en hombres como en mujeres. Además, si estos datos se desglosan por edades, se puede identificar una clara tendencia a que cuanto mayor edad se tiene más decrece el porcentaje de uso de internet.

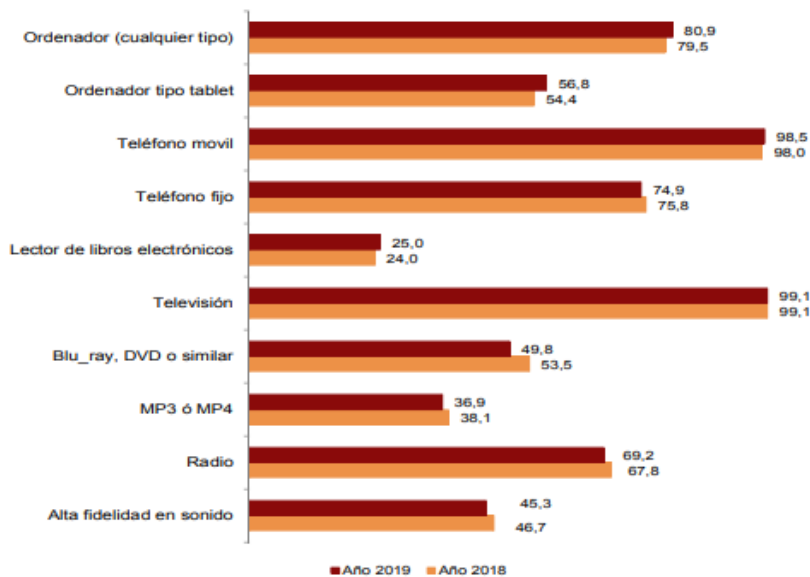
Este hecho no supondría un problema para InvestAlly, sino más bien una oportunidad, para sus vías de captación del capital, página web y aplicación móvil, porque los rangos de edad de entre 25 a 64 años han incrementado su uso de internet hasta alcanzar un 90% tanto en hombres como en mujeres.

Además de observar esta normalización en el uso de internet, existe mucha información similar que respalda esta misma idea, por ejemplo:

Fuente: INE. Nota de prensa: Equipamiento y uso de TIC en los hogares 2019

Equipamiento de los hogares en productos tecnológicos¹. Años 2018 y 2019

Porcentaje de hogares con algún miembro de 16 a 74 años



¹ La categoría Ordenador tipo Tablet está incluida en la categoría anterior Ordenador (cualquier tipo).

Gráfico 12. Equipamiento de productos tecnológicos en los hogares

También en el mismo informe del que se ha extraído esta información, se indica que existe un crecimiento en el comercio electrónico y su uso (20,2 millones de españoles lo usaron entre 2018 y 2019).

Se debe tener en cuenta que, todos estos datos son de años anteriores, ya que no hay estudios más recientes, y no tienen en cuenta el impacto tan grande que ha tenido la pandemia y las restricciones en la movilidad y en el ocio, lo que ha implicado todavía un mayor uso de la tecnología.

VARIABLES MEDIOAMBIENTALES

Las últimas variables de la dimensión sociocultural son las relacionadas con el medioambiente. En estos últimos años se ha producido un incremento en la concienciación de la sociedad española con el medioambiente. Esta concienciación, ha provocado que se someta a gran presión a las empresas para intentar reducir sus emisiones o explorar el uso de procedimientos mucho más optimizados para que la actividad económica reduzca su efecto negativo sobre el planeta. El incremento de esta presión se puede observar en datos tan relevantes como la evolución de las emisiones de gases de efecto invernadero totales en España:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

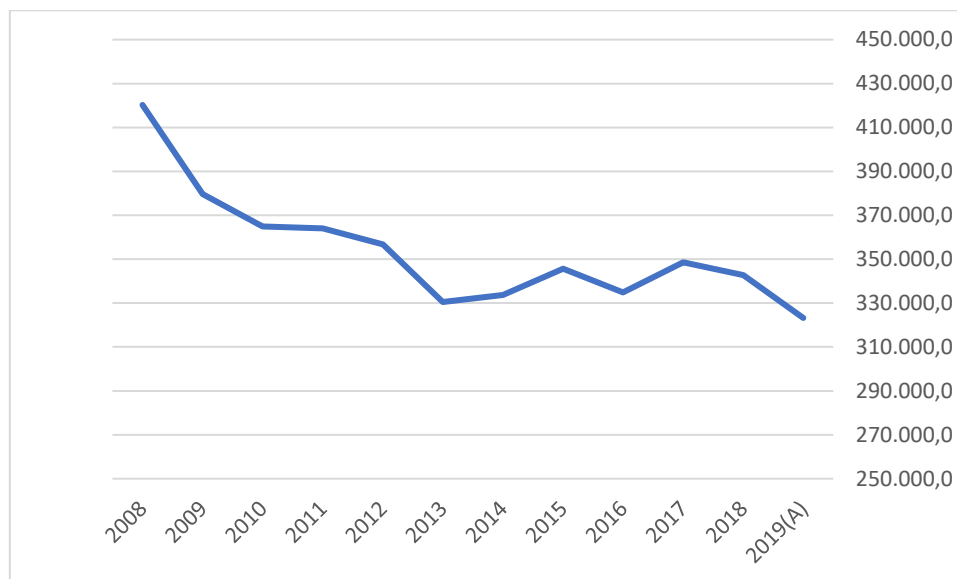


Gráfico 13. Evolución emisiones gases de efecto invernadero (miles de toneladas)

Claramente, se observa como las emisiones totales han descendido considerablemente en estos últimos 11 años. Este descenso puede venir provocado por el factor de concienciación y presión de la sociedad con el fin de proteger el medioambiente y con la mejora tecnológica que ha permitido optimizar procesos contaminantes tanto a nivel empresarial (grandes industrias) como a nivel diario (acciones y comportamiento de los ciudadanos). A continuación, se mostrará la evolución de la relación de contaminación con respecto a las personas (per cápita) y a la economía española (por PIB):

Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

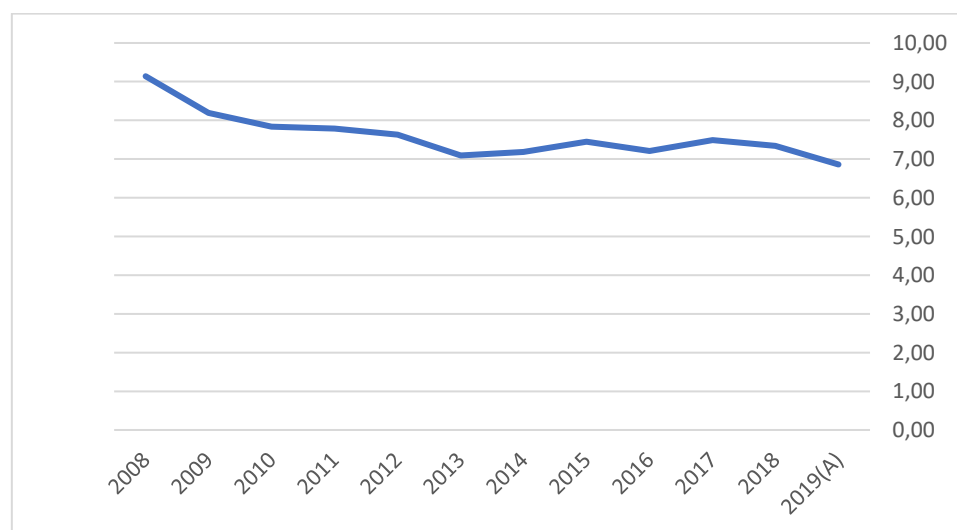


Gráfico 14. Emisiones gas efecto invernadero per cápita (toneladas)

Fuente: Elaboración propia. Datos INE.

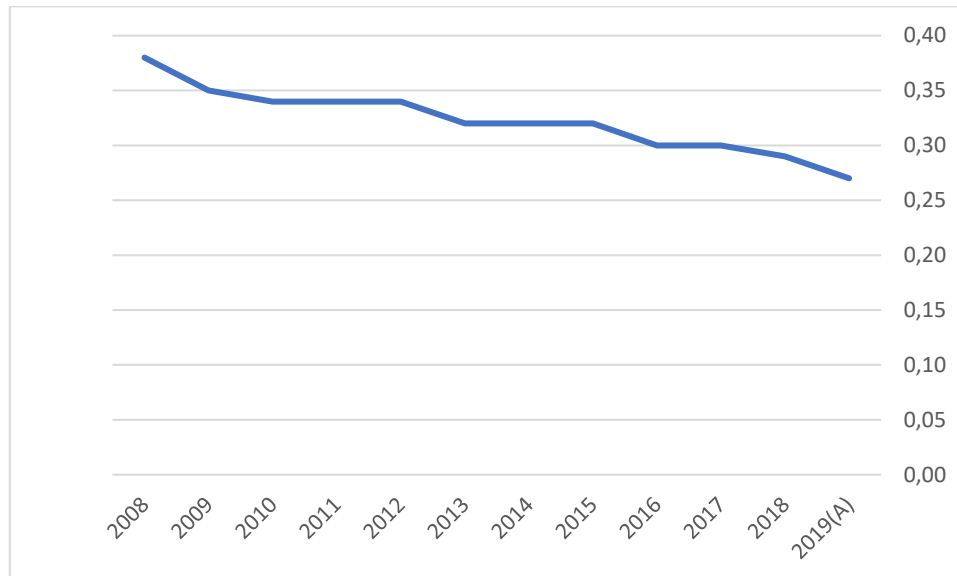


Gráfico 15. Emisiones gas efecto invernadero por PIB (Kg)

El comportamiento señalado con anterioridad en las emisiones totales se repite al poner estas emisiones en relación con cada habitante español y por cada unidad monetaria del PIB. Además, para mostrar la preocupación de los habitantes por el medioambiente se ha encontrado el siguiente resultado de una encuesta realizada por el INE en el año 2008:

Fuente: INE. Encuestas medioambiente 2008

	Preocupadas por el medio ambiente: Total	Muy preocupadas por el medio ambiente	Han tenido conocimiento de alguna campaña para la protección del medio ambiente	Han detectado algún problema medioambiental en su entorno
Ambos sexos	95,1%	76,9%	59,2%	27,9%

Tabla 7. Encuesta preocupación por el medioambiente (%)

Se observa como ya en el 2008, la preocupación por el medioambiente en mayores de 16 años ascendía al 95,1%. Esta encuesta solo se realizó en este año por lo que no se puede ver la evolución de la preocupación, pero es muy significativo que, en el año 2008, cuando las emisiones alcanzan su máximo registrado por el INE, esta preocupación ya estaba en la amplia mayoría de las personas. Esto se transformó en presión a las instituciones públicas para la adopción de medidas que han servido para reducir las emisiones como se ha visto en la evolución decreciente.

Este factor medioambiental será clave en el desarrollo de la actividad de las empresas ya que las personas que tengan esta preocupación tendrán como necesidad adicional del producto o servicio que consuman, que sea medioambientalmente responsable y sostenible.

Dimensión Tecnológica

En cuanto a la dimensión tecnológica, se debe tener en cuenta que las innovaciones en este campo permiten alcanzar ventajas competitivas a las empresas.

Durante este último año de pandemia, sobre todo cuando había un confinamiento total, las empresas se tuvieron que adaptar a la nueva realidad para poder desarrollar sus actividades desde el hogar. Este periodo de tiempo fue muy importante porque las empresas estaban condenadas a reinventarse en su forma de trabajar (teletrabajo, uso de comercio electrónico, etc.) o parar totalmente el negocio.

Esta adaptación que debieron realizar las empresas fue posible gracias a las infraestructuras de la comunicación que existen en España y a otros factores como el hecho de que en los hogares las personas pudieron utilizar sus propios equipos personales con el objeto de ser usados para el desarrollo de su trabajo. Esto se puede observar en el siguiente gráfico:

Fuente: INE. Encuesta sobre el uso de TIC en los hogares. Nota prensa 2020

Equipamiento TIC en los hogares

Porcentaje de hogares con algún miembro de 16 a 74 años

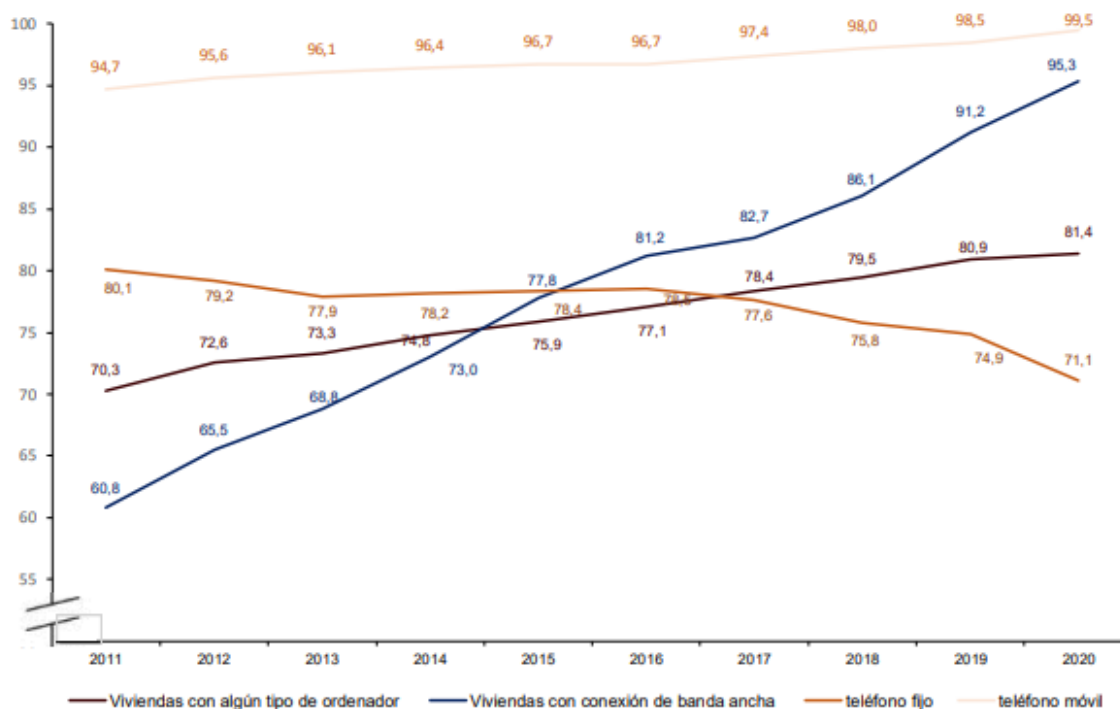


Gráfico 16. Equipamiento TIC en los hogares

Se debe destacar el incremento continuo del número de hogares con conexión a internet, situándose en un 95,3%, y con algún tipo de ordenador, alcanzando el 99,5% de los hogares. Pese a que en este caso la medida de trabajar en el hogar fue tomada por fuerza mayor y con obligatoriedad, de cara al futuro, esto puede ser el inicio de que muchas empresas comiencen a tener una mayor permisibilidad para dejar a sus trabajadores trabajar desde su hogar.

Además de esto, desde hace unos años se estaba produciendo un proceso de digitalización de todas las gestiones que debían realizar los ciudadanos con las instituciones públicas o con empresas privadas. Esto también se ha visto potenciado durante el año 2020 por la pandemia, obsérvese en el siguiente gráfico el incremento en las gestiones realizadas por vía electrónica:

Fuente: Encuesta sobre el uso de TIC en los hogares. Nota prensa 2020

Uso de la administración electrónica según forma de contacto

Porcentaje de usuarios de Internet en los 12 últimos meses

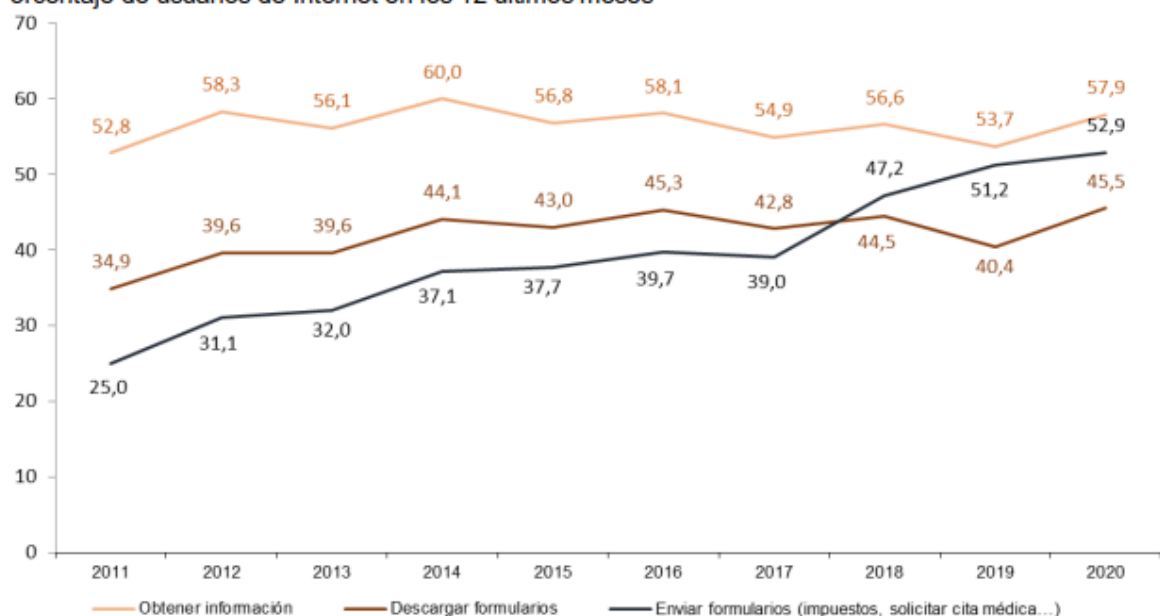


Gráfico 17. Uso de la administración electrónica según forma de contacto

Este progresivo incremento del número de ciudadanos que usan la tecnología para realizar sus gestiones de forma digital puede suponer una oportunidad para las empresas que se adapten a este nuevo paradigma de la información.

Este incremento en el uso de la tecnología para realizar gestiones no solo ha incrementado en los hogares, también lo ha hecho en las propias empresas. Este incremento se

puede observar en la evolución del porcentaje de empresas sobre el total que han utilizado el comercio electrónico para realizar compras o ventas:

Fuente: Encuesta sobre el uso de TIC y comercio electrónico en las empresas. Nota prensa 2019-Primer trimestre 2020

Empresas que realizan comercio electrónico. Porcentaje sobre el total de empresas

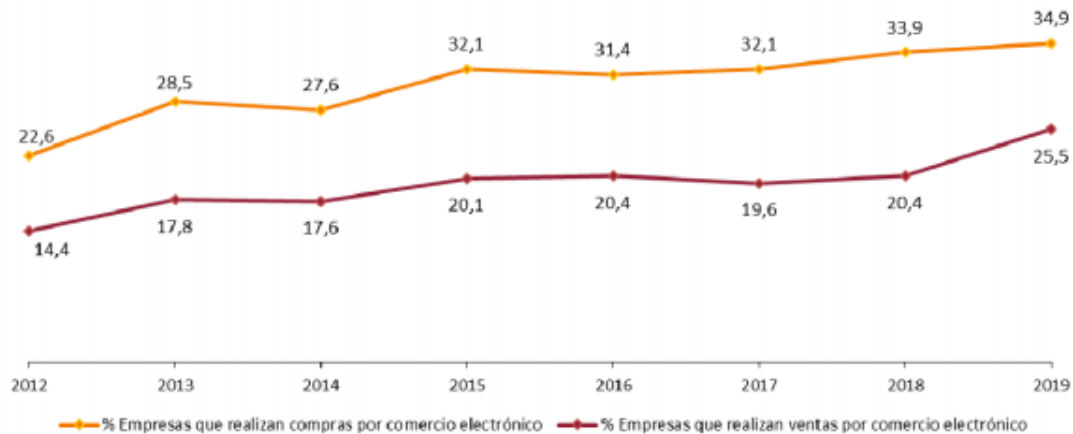


Gráfico 18. Empresas que realizan comercio electrónico.

En este gráfico se observa esta creciente tendencia al uso del comercio electrónico por parte de las empresas, aunque, no se puede observar el posible incremento durante la pandemia porque no ha sido realizado todavía el informe donde se puede apreciar el impacto sobre este dato.

Perfil estratégico de InvestAlly sobre el macroentorno

Fuente: Elaboración propia

	MN	N	I	P	MP
Político-Legal	Subida SMI		X		
	Restricciones sanitarias	X			
	ERTE				X
	Agenda España 2050			X	
	Fondos Europeos				X
	Nuevos presupuestos del estado				X
	Plan de recuperación (subida fiscal)		X		
Regulación del precio de alquileres			X		
Economico	Impacto crisis sanitaria		X		
	Incremento ahorro de las familias				X
Social	Preocupación por las pensiones				X
	Normalización del uso de la tecnología en el día a día			X	
	Preocupación por el medio ambiente		X		
Tecnológico	Incremento en el teletrabajo			X	
	Incremento en el comercio electrónico			X	
	Incremento en las gestiones vía internet				X

Tabla 8. Perfil Estratégico InvestAlly del macroentorno

Amenazas y oportunidades del macroentorno

A partir del perfil estratégico se pueden establecer las amenazas y oportunidades que el macroentorno brindará a InvestAlly. Se muestran en la siguiente tabla:

Fuente: Elaboración propia

	AMENAZAS	OPORTUNIDADES	
Político-Legal	Subida SMI	X	
	Restricciones sanitarias	X	
	ERTE		X
	Fondos Europeos		X
	Nuevos presupuestos del estado		X
	Plan de recuperación (subida fiscal)	X	
Economico	Impacto crisis sanitaria	X	
	Incremento ahorro de las familias		X
Social	Preocupación por las pensiones		X
	Normalización del uso de la tecnología en el día a día		X
Tecnológico	Incremento en el teletrabajo		X
	Incremento en el comercio electrónico		X
	Incremento en las gestiones vía internet		X

Tabla 9. Amenazas y Oportunidades del Macroentorno

3.5.1.2.2 Análisis Externo. Microentorno

El otro nivel que se puede estudiar del entorno es el microentorno. El microentorno, hace referencia al conjunto de elementos (proveedores, intermediarios, competencia o clientes) más próximos a la empresa objeto de estudio. En este caso, se deberán de analizar los elementos que intervienen en el sector de la financiación para proyectos ubicados en el sector inmobiliario a nivel español.

El análisis del microentorno permitirá la identificación de amenazas y oportunidades del sector en el que InvestAlly desarrolle su actividad. Para hacer el estudio se hará uso del Modelo de las 5 fuerzas de Porter. Este análisis constará de los siguientes apartados:

- Identificar los principales competidores.
- Rivalidad existente en el sector.
- Amenazas de nuevos consumidores.
- Productos sustitutos.
- Poder de proveedores, intermediarios y cliente final.

Finalmente, se caracterizará la situación del mercado del sector de la inversión inmobiliaria al que pertenece InvestAlly en España.

Competidores principales

EIKAN

Eikan es la división inmobiliaria del Grupo Kontaktalia, un grupo empresarial multidisciplinar. Kontaktalia tiene más de 20 años de experiencia en los mercados financieros, inmobiliarios y de arquitectura nacional.

Grupo Kontaktalia recibe oportunidades de inversión inmobiliaria en España que ofrece a sus inversores para participar en compras, ventas y alquileres de activos inmobiliarios en los que procuran ofrecer la mayor rentabilidad y seguridad posible.

Para poder acceder a una inversión inmobiliaria con esta empresa el inversor debe de invertir como mínimo 20.000€.

HOUSERS

Lo primero que se debe decir de Housers es que dispone de la autorización PFP (Plataforma de Financiación Participativa) que otorga la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Su oferta de activos inmobiliarios de inversión es la más variada de toda la competencia, incluso llegando a múltiples países, lo que les permite ofrecer una diversificación de las inversiones por países.

Housers ofrece gran accesibilidad a sus inversores ya que con solo 50€ pueden invertir en sus activos inmobiliarios. Además de contar con web propia cuenta con aplicación móvil para la captación de los inversores.

URBANITAE

Urbanitae también cuenta con la autorización PFP. Ofrece acceder a las inversiones a partir de desembolsos de 500€. Las rentabilidades que se pueden obtener invirtiendo en sus activos van desde las plusvalías hasta la percepción de ingresos por alquilar los inmuebles. Además de inversiones en activos inmobiliarios también ofrece la posibilidad de diversificar en activos industriales y comerciales

Rivalidad en el sector

El sector de la inversión, concretamente, en activos inmobiliarios se ha desarrollado mucho durante los últimos años. Este desarrollo se ha producido principalmente por el hecho de que las personas han tenido interés para intentar obtener rentabilidades atractivas de su capital, sobre todo, durante periodos de tiempo en los que las tasas de intereses eran bajas.

Fruto de la popularidad que han ganado este tipo de inversiones, muchas empresas han surgido para intentar satisfacer toda la demanda de inversión de capital. Estas empresas, están llevando una dura competencia entre ellas para intentar ofrecer los activos de inversión más atractivos procurando ofrecer mejores rentabilidades que la competencia a un menor nivel de riesgo.

Si en la actualidad se tuviese que decir en qué etapa del ciclo de vida se encuentra el sector de la inversión en activos inmobiliarios, sería en la etapa de crecimiento, ya que la cantidad de capital total invertido en este tipo de operaciones ha ido aumentando año tras año.

Amenaza de nuevos competidores

El sector de la inversión en activos inmobiliarios es muy atractivo por el hecho comentado y explicado en el apartado anterior. La cantidad de capital que se invierten en estos activos aumenta año tras año y esto fomenta la posibilidad de que puedan entrar en este sector nuevas empresas.

Pese al atractivo de este sector, las barreras de entradas pueden ser elevadas por la dificultad y el esfuerzo que es necesario e implica, el conseguir hacerse con el nivel de confianza que una empresa de este sector debe lograr alcanzar para encontrarse en una buena posición con respecto a las empresas que ya están establecidas y reconocidas en el sector por los inversores.

En el caso de empresas que ya se dediquen a la inversión, pero de otros tipos de activos, tendrán una mayor facilidad como para poder comenzar a ofrecer los activos inmobiliarios, precisamente, por el hecho de que al menos ya tendrán una referencia los inversores de ella.

Amenazas de productos sustitutivos

En el sector de la inversión, cualquier inversor tiene la necesidad de obtener una rentabilidad de su capital. En el momento en el que debe seleccionar entre distintos tipos de activos sobre los que invertir, todos satisfacen dicha necesidad, pero para cada uno de los activos le ofrece un distinto nivel de atracción (interés), rentabilidad y riesgo.

Es por ello, que se considerará como producto sustitutivo de los activos de inversión inmobiliarios al resto de activos sobre los que se puede invertir, cubriendo las mismas necesidades, pero provocando que se seleccione estos otros activos sobre los inmobiliarios.

Un ejemplo claro es que un inversor disponga de 1.000€ a invertir, y decida seleccionar invertirlos en la adquisición de una criptomoneda antes que un activo inmobiliario. Claramente, la criptomoneda ha sustituido al activo inmobiliario por el hecho de que este inversor ha considerado que este producto satisfacía mejor las mismas necesidades, las de invertir, pero con un tipo de producto completamente distinto que ha sido seleccionado en función de sus propios criterios.

Poder de proveedores

En el sector de la inversión inmobiliaria, los promotores serán los que provean los activos inmobiliarios sobre los que podrán invertir los inversores o adquirir los particulares para vivir. Estos proveedores tendrán el poder para crear los proyectos que deseen realizar sin necesitar de la aprobación de ningún otro elemento, salvo lo que requiera el mercado. Actuarán atendiendo a lo que ellos consideren más adecuado para poder vender la totalidad de los activos que produzcan.

Poder de intermediarios

Las empresas que se dediquen a ofrecer la inversión de los activos inmobiliarios serán las intermediarias, y deberán tener una relación positiva y constante con los proveedores para poder obtener activos inmobiliarios que sean atractivos para los inversores. Por otro lado, tendrán una relación cercana para poder detectar las necesidades de sus inversores y las condiciones (rentabilidad y riesgo) que se deben dar para producirse la inversión.

No existirá como tal poder de las empresas de inversión de activos inmobiliarios sobre los promotores, aunque lo máximo que se puede producir es que lleguen a acuerdos de ventas al por mayor que permitan obtener unas mejores condiciones a estas empresas respecto a compradores tradicionales de los activos inmobiliarios.

Poder del cliente final

Desde la perspectiva de la inversión inmobiliaria, los inversores serán los clientes finales. En caso de no aceptar las condiciones (rentabilidades) que establezca el intermediario podrán

ejercer presión al no invertir su dinero en esos activos inmobiliarios. Esta presión será importante porque si el intermediario no logra captar dinero el resultado de la empresa se verá truncado, ya que depende directamente de ello.

Finalmente, cabe destacar que las inversiones no son un producto de primera necesidad para los consumidores por lo que su consumo puede ser muy elástico (se pueden producir variaciones importantes en el consumo atendiendo a las condiciones y decisiones que toma el intermediario).

Caracterización del mercado inmobiliario a nivel español

En este apartado, se intentará mostrar cuál es la situación actual del mercado inmobiliario en España, ya que, en función de la evolución de este mercado, este afectará positiva o negativamente a las inversiones de este tipo de activos. Para mostrar esta situación, obtendremos lo siguiente: el tamaño actual del mercado inmobiliario, las tendencias y la previsión futura, variación de productos existentes en el mercado, necesidades cubiertas de cada una de las variantes y posibles nuevas necesidades no cubiertas, el comportamiento de compra de los consumidores y finalmente, las características básicas de los consumidores.

Tamaño actual del mercado:

El tamaño actual del sector inmobiliario se puede medir por distintas variables. La más utilizada y así valorar su evolución es la facturación que se genera. En este caso, no he logrado obtenerla. Por esto, se van a utilizar otras variables que sirven para poner en contexto la evolución y la situación actual de este mercado.

La primera variable que se va a usar para describir la situación de este sector va a ser la evolución del número de compraventas mensual entre las viviendas nuevas y las libres, no se consideran a las Viviendas de Protección Oficial (VPO) por la naturaleza no especulativa de estas. Esta es la evolución a lo largo de los años de esta variable a nivel nacional:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE

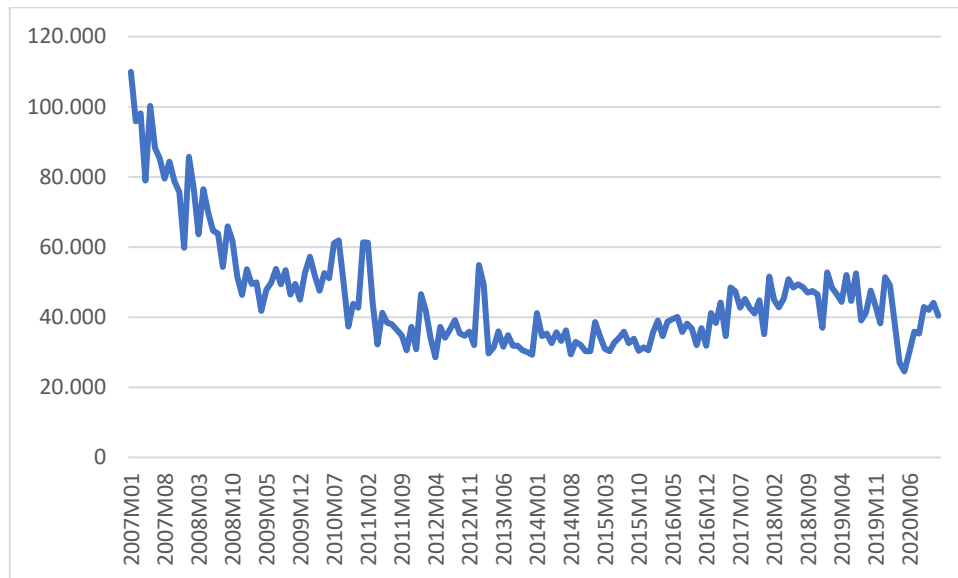


Gráfico 19. Evolución compraventas inmuebles a nivel Nacional

En esta gráfica se observa cómo, a nivel nacional, desde que existen registros, el número de compraventas se ha ido reduciendo año tras año, aunque a partir del año 2011, se estabiliza entorno a unas 37.000 compraventas al mes. Después, se produce un incremento lento y muy progresivo hasta alcanzar las 50.000 en 2018. También se debe comentar el importante efecto negativo de la pandemia sobre esta variable cuando a inicios de 2020 se desploma este valor, alcanzando su valor mínimo histórico en la serie (20.258). Puesto que InvestAlly se ubicará en Valencia, puede resultar interesante observar el comportamiento de esta misma variable, pero, en la provincia de Valencia:

Fuente: Elaboración propia. Datos INE

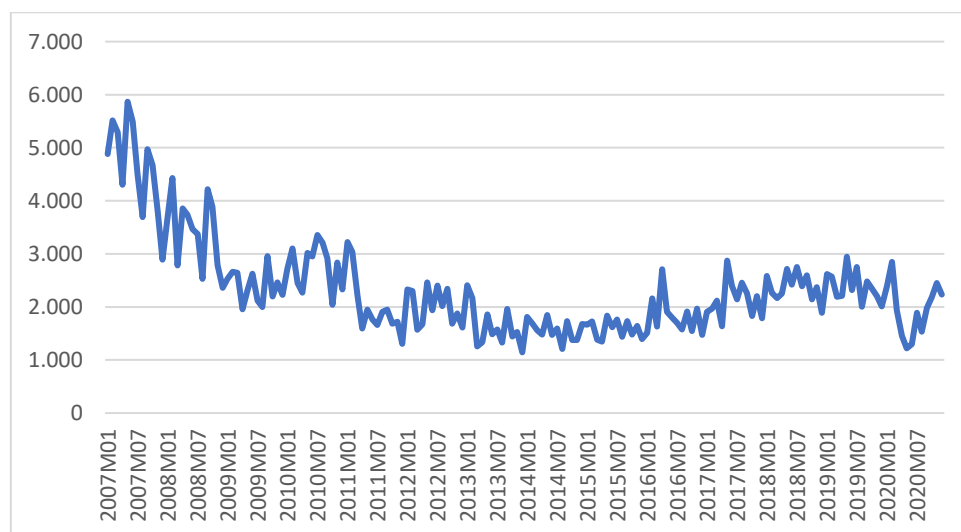


Gráfico 20. Evolución compraventas a nivel provincia de Valencia

En este caso, el comportamiento observado en la evolución de las compraventas en la provincia de Valencia es prácticamente igual al mostrado a nivel nacional, llama la atención es que la bajada provocada por la crisis sanitaria no ha llegado a ser lo necesariamente grande como para establecerse como el punto mínimo de la serie registrada.

Otra variable que puede servir para explicar la evolución del sector inmobiliario es el Índice de precios de la vivienda, ya que el precio es el punto donde se produce el acuerdo entre la oferta y la demanda. Esta ha sido la evolución a nivel nacional del índice de precios en el mercado primario (viviendas nuevas que entran al mercado por primera vez) y el mercado secundario (viviendas que ya han estado en el mercado, de segunda mano):

Fuente: Elaboración propia. Datos INE

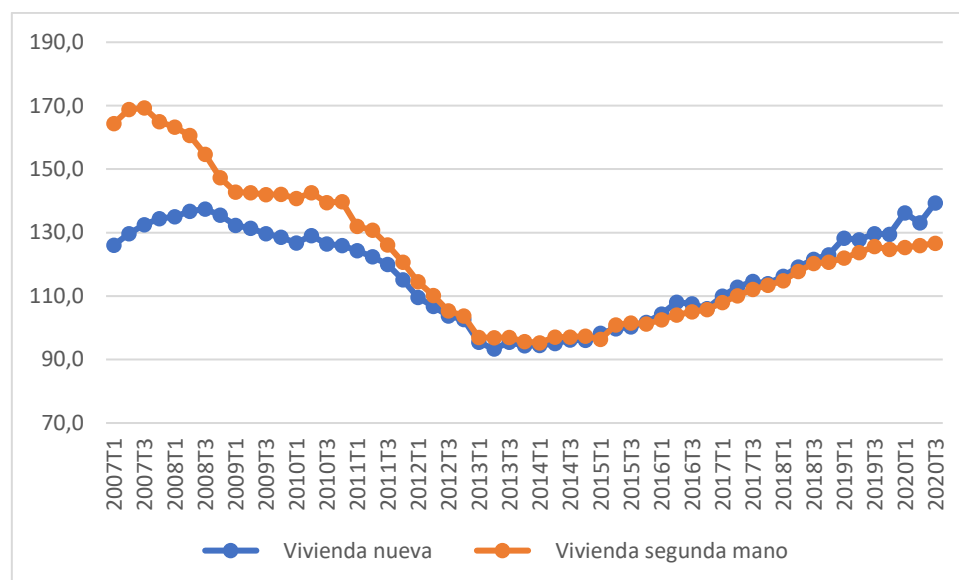


Gráfico 21. Evolución Índice del precio de la vivienda en España

En la evolución de este indicador se observa cómo los precios de ambos tipos de vivienda bajan considerablemente. A causa de la crisis de 2008, y durante los últimos 12 años este indicador del precio se ha ido recuperando poco a poco hasta incluso alcanzar la vivienda nueva los niveles de precios previos a la crisis. Además, es remarcable que el indicador de la vivienda nueva respecto a la de segunda mano se ha alejado en los últimos 3 trimestres de datos obtenidos, esta diferencia es la máxima histórica de la vivienda nueva respecto a la de segunda mano.

Otra variable que puede ser indicativa de la situación del sector es el porcentaje del PIB de la economía española que es dedicado a invertir en la vivienda residencial, ya que es el tipo de activo que más movimiento provoca en el mercado inmobiliario:

Fuente: Singular Bank a partir de INE. 2020



Gráfico 22. Inversión en vivienda en España

Se observa un descenso importante en esta variable provocado principalmente por la crisis del 2008. Aunque durante los últimos 5 años se está incrementando poco a poco el porcentaje, lo que genera que se mueva más capital hacia el sector, y por tanto, se presume que la facturación del sector puede ir elevándose a un ritmo similar que este indicador.

La variable anterior representa un porcentaje sobre el PIB. Para ser verdaderamente conscientes de la magnitud de la inversión en el sector, se muestra la siguiente gráfica que representa la cantidad invertida y sobre qué tipos de activos:

Fuente: CincoDías. Datos extraídos de CBRE.

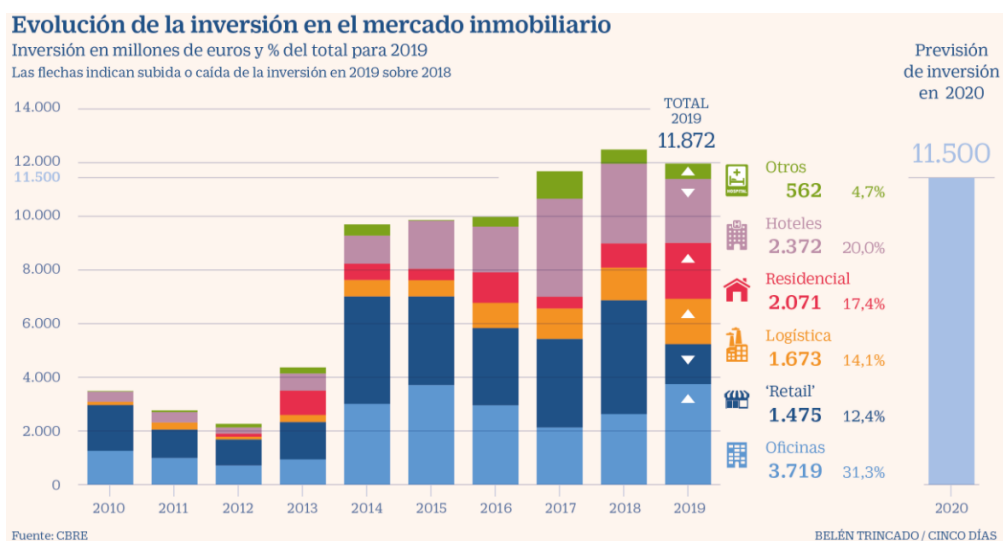


Gráfico 23. Evolución de la inversión en el mercado inmobiliario.

Por tanto, el sector inmobiliario, ha logrado estabilizar su situación durante los últimos años después de una crisis muy dura, la de 2008. En el momento en el que los indicadores estaban mejorando llegó la crisis provocada por el COVID-19 que hizo retroceder a algunos de los indicadores del sector inmobiliario y perjudicó esta recuperación.

Potencial de crecimiento del mercado:

Con el análisis del pasado y presente del mercado inmobiliario se ha podido observar cómo este sector se estaba recuperando desde la crisis del 2008. Cuando la situación estaba mejorando y estabilizándose, llegó la crisis sanitaria que se está viviendo en la actualidad y truncó las perspectivas a corto-medio plazo de evolución positiva del mercado. Después de un año y medio complicado por esta crisis, se presume que uno de los sectores que puede ser punta de lanza para el relanzamiento de la economía puede ser el sector inmobiliario.

La perspectiva del mercado es que los precios se estabilicen y en un entorno general en el que los tipos de interés son bajos, se puedan incrementar el capital que se invierta en este sector. Además, los expertos consideran que en momentos de inestabilidad como el que se ha vivido puede hacer que se sitúe la vivienda como un valor refugio para tiempos de crisis. Esta evolución en las variables haría que el sector ganase atractivo para la inversión y el crecimiento de este. Pese a todo esto, gran parte de la evolución del sector dependerá de la evolución de la crisis sanitaria.

Variantes de productos existentes en el mercado:

Dentro del mercado inmobiliario existen muchos tipos de variaciones en la oferta de activos inmobiliarios. Estas variaciones pueden ir desde el tipo de vivienda, tamaño o el tipo de operación que involucra al activo.

Centrándonos ya en las variaciones de activos inmobiliarios sobre los que se puede invertir, estos se pueden desglosar en distintas variantes:

- Propiedades residenciales.
- Propiedades comerciales.
- Propiedades industriales.
- Propiedades retail.

Necesidades cubiertas por cada una de las variantes y posibles nuevas necesidades no cubiertas:

- Propiedades residenciales: Activos de inversión inmobiliarios ubicados en lugares para residir con la intención de que o bien se produzca un incremento en el largo plazo del valor para obtener una plusvalía o bien se arriende para obtener un ingreso extra.

- **Propiedades comerciales:** Este tipo de variante funciona igual que en la anterior pero la adquisición es sobre locales comerciales y oficinas, la perspectiva de ganancia es a corto plazo.
- **Propiedades industriales:** Incluye todos los activos inmobiliarios que son usados con fines comerciales. La característica diferenciadora con esta variante es la gran diversidad de usos que se le puede dar al activo, un ejemplo son las naves industriales que permiten albergar multitud de negocios distintos.
- **Propiedades retail:** Incluye activos inmobiliarios de grandes superficies como supermercados o centros comerciales, que sirven para satisfacer la demanda masiva de productos o servicios.

Comportamiento de compra de los consumidores:

En principio, todas las empresas que se dediquen a la inversión en activos inmobiliarios intentarán incitar a las personas a que inviertan una parte de sus ahorros en sus activos ofertados. Este proceso para promover la inversión se llevará a cabo por medio de estímulos (campañas de marketing digital).

Después de este proceso de captación de inversores, la decisión de invertir o no, y en caso de hacerlo, sobre qué activo, reside en el propio inversor. Esta decisión estará basada en las rentabilidades, el nivel de riesgo y el atractivo del activo que le reporte un mayor valor añadido al inversor.

Por lo general, los inversores serán personas que tienen una posición relativamente acomodada económicamente y que disponen de ahorros suficientes como para poder destinar un porcentaje de estos a la inversión.

Características básicas de los consumidores con cada variante de producto:

Atendiendo a las características de cada tipo de activo inmobiliario, dependiendo de las necesidades que tengan los clientes que desean adquirir el activo para su disfrute o bien para invertir en ellos con la intención de obtener rentabilidades se deben explicar las características de cada variante:

- Propiedades residenciales.
- Propiedades comerciales.
- Propiedades industriales.
- Propiedades retail.

En este apartado, para cada variante de los activos inmobiliarios, se definiría que consumidores son más proclives a consumir cada uno de estos en función de sus características y necesidades. En este caso, si obviamos el hecho de que una persona puede consumir un activo inmobiliario para su propio disfrute y solo nos centramos en los inversores de estos activos, cada variante de activos inmobiliarios será consumida por estos atendiendo a variables como las

potenciales rentabilidades que cada uno de ellos pueda ofrecer o el nivel de riesgo asociado a cada uno. Será en función de estos y otros criterios personales para cada inversor los que le permitan inclinarse por un tipo de activo inmobiliario u otro.

Tabla resumen con amenazas y oportunidades derivadas del análisis del microentorno

Fuente: Elaboración propia

Amenazas	Oportunidades
Cualquier otro tipo de activo de inversión puede ser un producto sustitutivo	Sector estabilizado y con perspectivas crecientes para la recuperación económica
Poder de los clientes (inversores)	Variedad de activos inmobiliarios sobre los que invertir
Alta rivalidad y competencia	Poder de negociación (ventas al por mayor) de los intermediarios con los proveedores
Nuevos competidores en el sector	Altas barreras de entrada al sector

Tabla 10. Amenazas y Oportunidades del microentorno

3.5.1.3 Diagnóstico de la situación

Una vez realizado tanto el análisis interno como el externo, formado este segundo por el macroentorno y el microentorno, se puede sintetizar toda la información obtenida para conocer la situación competitiva que tendría InvestAlly por medio del DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades).

Resulta muy importante comentar qué sobre los elementos internos de la empresa, InvestAlly, podrá adoptar medidas sobre sus propios recursos y capacidades con la intención de, por un lado, tratar de transformar sus debilidades respecto al mayor competidor en fortalezas, y por el otro, mantener sus fortalezas para que no se conviertan en debilidades.

En cuanto a la situación de los elementos externos, esta viene dada por el entorno y la empresa lo que debe de hacer es identificar cualquier cambio ya sea más o menos relevante en este con el fin de tomar decisiones que le permitan adaptarse a cada nueva realidad.

Por lo tanto, conociendo la información de la situación actual por medio del DAFO, cualquier empresa podrá actuar sobre sus recursos y capacidades para mantener sus fortalezas o convertir las debilidades en fortalezas internas de la empresa. Por el contrario, la empresa no podrá evitar los cambios que se produzcan en el entorno y deberá identificarlos con el tiempo suficiente como para poder tomar las medidas oportunas que le permitan adaptarse a la situación.

A continuación, se muestra cual podría ser el diagnóstico de la situación de InvestAlly:

Fuente: Elaboración propia

	ORIGEN INTERNO	ORIGEN EXTERNO
Aspectos negativos	<ul style="list-style-type: none"> - Menor capacidad de coordinación y organización que el principal competidor - Menor capacidad que el competidor para negociar mejores condiciones de los proyectos de inversión con las empresas - Menor capacidad que el competidor principal para actualizar la web y la aplicación móvil - Menor capacidad de captación de capital que el competidor principal - Menor capacidad de control sobre múltiples proyectos que se ejecutan concurrentemente - Menor capacidad para hacer innovaciones tecnológicas en el negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - Subida del Salario Mínimo Interprofesional. - Restricciones sanitarias - Plan de recuperación aplicando un incremento en presión fiscal - Impacto económico de la crisis sanitaria - Número elevado de productos sustitutivos - Poder de los inversores - Alta rivalidad y competencia - Aparición de nuevos competidores en el sector
Aspectos positivos	<ul style="list-style-type: none"> - Adaptación del equipo a las circunstancias de la actividad - Obtención de datos y métricas a partir de la web y aplicación móvil - Trato cercano, personalizado y transparente con inversores - Resolución de dudas y cuestiones de los inversores - Comunicación de novedades en los proyectos de inversión - Control del uso de los fondos financiados en los proyectos - Identificación de nuevas tendencias de inversión - Detección del comportamiento de los inversores - Optimización de costes operativos 	<ul style="list-style-type: none"> - Disposición de los ERTE - Recepción próxima de los Fondos europeos - Aprobación de los nuevos presupuestos del Estado - Incremento ahorro de las familias - Preocupación por las pensiones - Normalización del uso de la tecnología en el día a día - Incremento en teletrabajo - Incremento comercio electrónico - Incremento gestiones vía internet - Sector estable y con perspectivas positivas para la recuperación - Variedad de activos inmobiliarios para invertir - Poder de negociación de intermediarios con proveedores - Altas barreras de entrada al sector

Ilustración 2. DAFO

3.5.2 Estrategias de segmentación y posicionamiento

3.5.2.1 Segmentación

Una vez ha sido realizado el análisis interno y externo, se pasa al desarrollo del análisis de la segmentación del mercado. Este estudio permitirá realizar diferenciaciones para orientar el marketing mix, así como el desarrollo de nuevos productos de inversión a los inversores más interesantes del mercado para InvestAlly.

Para analizar la segmentación, lo ideal sería conocer las preferencias de toda la población española mayor de 18 años que pueda invertir, pero esto no es posible por los recursos que implicaría esto. Puesto que no es posible, se debe de escoger una muestra para poder extrapolar los resultados obtenidos de esta a toda la población.

El tamaño de dicha muestra no es algo arbitrario puesto que dependiendo del nivel de confianza con el que se quiera asegurar el resultado variará el tamaño de esta. En este caso, como la población (mayores de 18 años españoles) es muy superior a 100.000 personas, se va a establecer que la población es infinita, y por tanto, se va a utilizar la siguiente fórmula para calcular la muestra necesaria:

$$n = \frac{P \times Q \times K^2}{E^2}$$

Donde “n” es el tamaño de la muestra buscado, “P” la probabilidad de que sea un inversor (50%), “Q” la probabilidad de que no sea inversor (50%), “K” es el nivel de confianza (0,95 -> 1,96) y “E” el margen de error (5%).

Al aplicar la fórmula el valor obtenido es de 384,16 por lo que en realidad serían necesarias **385** respuestas como para poder afirmar que el resultado es representativo con un error asumible del 5%.

En este caso, no se lograron conseguir ese número de respuestas (se obtuvieron 190), por lo que se calculó el margen de error asociado a ese número de respuestas obtenidas despejando la misma fórmula anterior. El valor de error obtenido asciende a **7,11%**, un valor que vamos a considerar lo suficientemente bajo, inferior a 8%, como para pensar que los resultados obtenidos pueden ser considerados representativos.

A continuación, se van a explicar los resultados obtenidos en la encuesta realizada ANEXO 3: Encuesta realizada con los porcentajes obtenidos para cada respuesta y su cantidad de votos correspondientes entre paréntesis:

En primer lugar, se debe indicar que respecto a las preguntas de clasificación de las 190 personas que respondieron a la encuesta un 71,1% (135) de las respuestas enviadas fueron de hombres, un 28,4% (54) fueron mujeres y un 0,5% (1) prefirió no decir su sexo.

Fuente: Elaboración propia

Indique su sexo

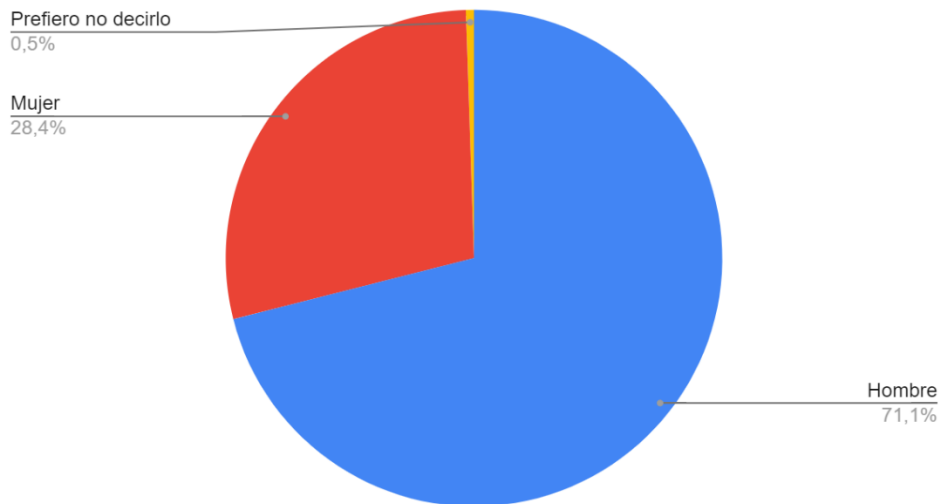


Gráfico 24. Resultado encuesta pregunta clasificación sexo

En cuanto al rango de edad, el intervalo de edad que más personas hizo la encuesta fue del 46,8% (89) entre 51 a 60 años, el siguiente intervalo es de 41 a 50 años con un 23,2% (44) y por debajo de estos se sitúan entre 18 a 30 con un 17,9% (34) y más de 60 años con un 8,9% (17). El intervalo de edad con menor participación ha sido de 31 a 40 años con un 3,2% (6).

Fuente: Elaboración propia

Indique el rango de su edad actual

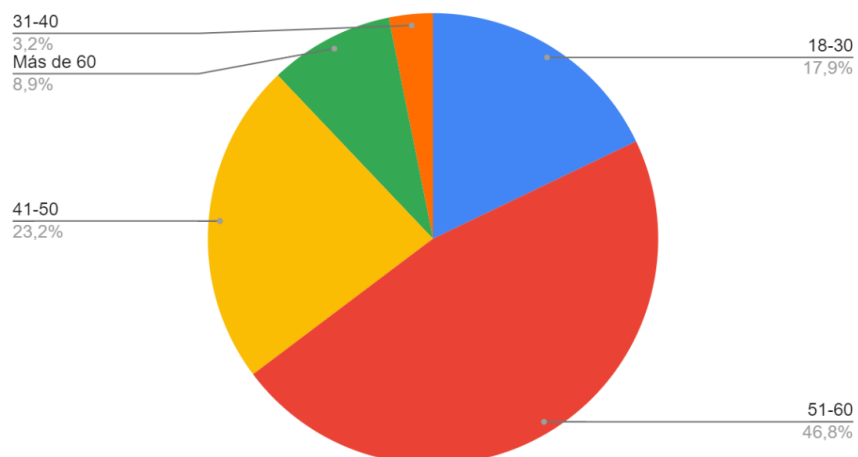


Gráfico 25. Resultado encuesta pregunta clasificación edad

Los resultados de la pregunta referente al nivel de estudios ha sido que un 56,8% (108) de los encuestados tienen nivel de estudios universitario, un 26,3% (50) de las personas tienen nivel de bachiller o equivalentes y un 16,3% tiene estudios primarios. Para la opción de una persona sin estudios, existe una persona que realizó la encuesta que no tiene estudios y representa un 0,5% de los votos.

Fuente: Elaboración propia

Indique su nivel de estudios

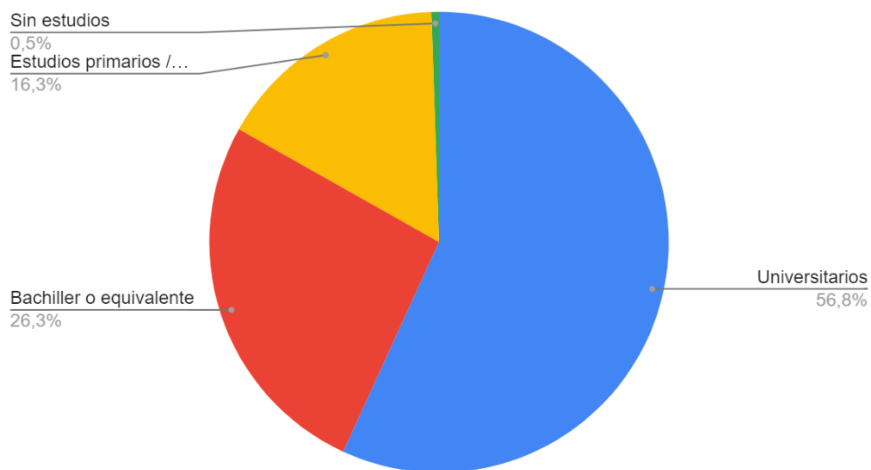


Gráfico 26. Resultado encuesta pregunta clasificación nivel estudios

En la última pregunta de clasificación, sobre la situación laboral actual de los encuestados, la mayoría de las personas, un 57,9% (110), son trabajadores de otros sectores que no son el del a inversión. Después de esta opción la siguiente más votada fue la de autónomo con un 23,2% (44) y después con los mismos votos 9,5% (18), las opciones de estudiante y trabajadores relacionados con el sector de la inversión.

Fuente: Elaboración propia

¿Cuál es su situación actual?

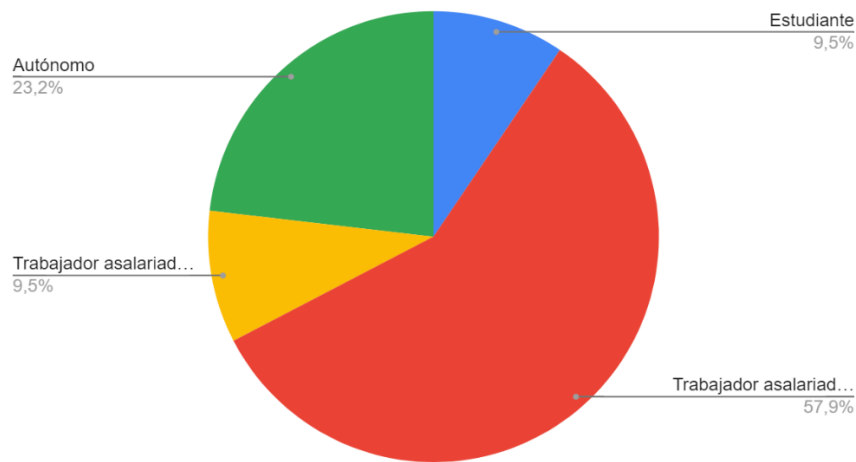


Gráfico 27. Resultado encuesta pregunta clasificación situación laboral

Una vez se conoce las características que han predominado en las respuestas de la encuesta, factores como que la mayoría de las respuestas son de hombres, la edad predominante ha sido entre 51 a 60 años, el nivel de estudios con más personas ha sido el universitario y que la mayoría de las personas son trabajadores asalariados en sectores distintos al de la inversión.

Además de esta información de clasificación, se obtuvieron datos muy interesantes como en qué activos ha invertido o se siente atraído para invertir la población que ha realizado la encuesta, esto permite de algún modo valorar cuáles llaman más la atención de los inversores o qué activos tienen una mayor tasa de inversión:

Fuente: Elaboración propia

¿Has invertido?	Activos					
	Acciones empresas	Letras del tesoro	Bonos y Obligaciones del Estado	Criptomonedas	Tokens no fungibles	Activos inmobiliarios
No	31,51%	60,00%	50,00%	60,87%	66,67%	42,72%
Sí	68,49%	40,00%	50,00%	39,13%	33,33%	57,28%

Tabla 11. Tasa de inversión por activos

En esta tabla se observa como el activo con mayor tasa de inversión son las acciones de las empresas, algo bastante previsible porque es el activo sobre el que la gente suele invertir, seguido por los activos inmobiliarios. Esto es algo positivo por el hecho de que InvestAlly ofrecerá proyectos de inversión sobre activos inmobiliarios y la tasa de inversión de este tipo de activos se sitúa en un respetable 57,28%.

Además de esto, también se obtuvo un resultado muy positivo respecto a que tipo de activo inmobiliario (residenciales, comerciales, industriales o retail) ofrecer a los inversores ya que en un principio InvestAlly ofrecería invertir en proyectos de activos inmobiliarios de tipo residencial:

Fuente: Elaboración propia

Selecciona el activo inmobiliario que más te llamaría la atención para invertir

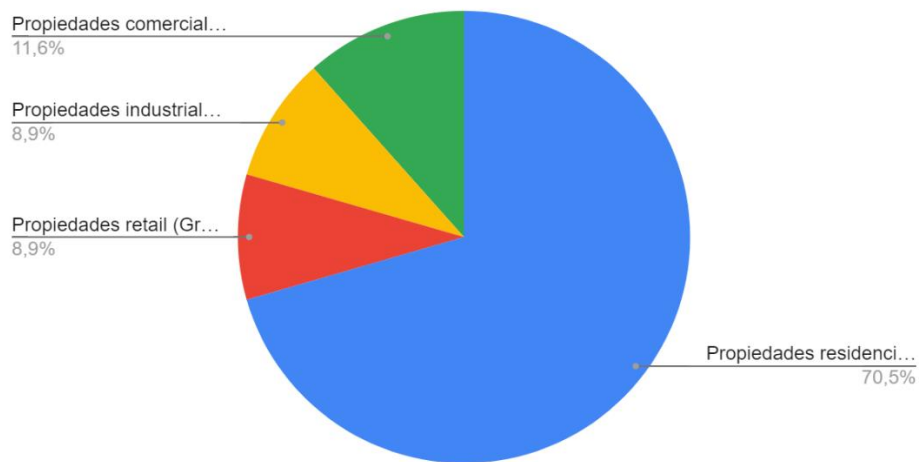


Gráfico 28. Tipo de activo inmobiliario

Por último, antes de comenzar a tratar la segmentación, se debe destacar que el resultado de la pregunta de las motivaciones u objetivos que llevan a las personas a invertir ha sido el siguiente:

Fuente: Google forms

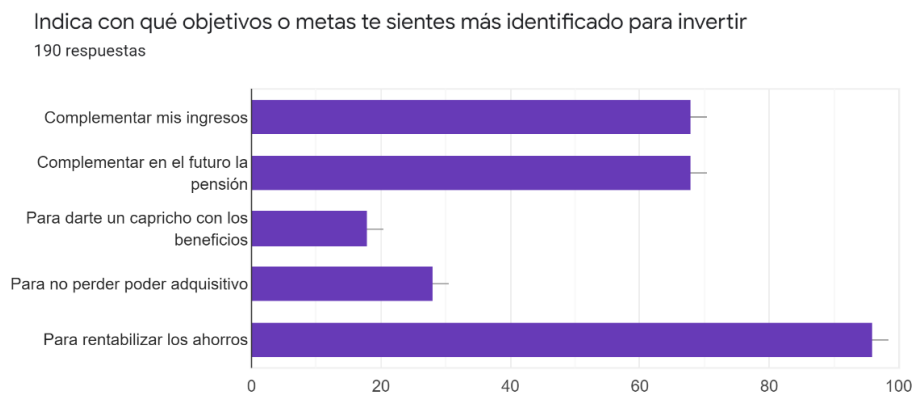


Gráfico 29. Motivación y objetivos para invertir

Entrando ya en el estudio de la segmentación, lo primero que se debe definir para analizar los segmentos de un mercado es detectar que variables pueden afectar a los clientes y sus necesidades a cubrir. Para este caso, lo que se realizó fue preguntas sobre los gustos, necesidades y preferencias de los encuestados sobre la inversión, profundizando en los productos de inversión inmobiliarios, ya que en el inicio de InvestAlly, la empresa se centrará en este tipo de producto.

Para analizar los segmentos, se propuso una pregunta en la que los encuestados debían señalar todas aquellas necesidades que desearían que les cubriese InvestAlly en caso de invertir en activos de inversión inmobiliaria. Después, se han realizado tablas cruzadas entre las variables que definen los segmentos a los que pertenece cada persona con el resto de las preguntas realizadas. Estas tablas cruzadas permiten obtener información mucho más detallada para poder identificar que segmentos y necesidades a cubrir será más interesante para InvestAlly.

A continuación, se muestra una tabla con cada segmento y en base al resto de respuestas se crea un perfil para cada uno de los segmentos:

Fuente: Elaboración propia

Segmentos	Importancia relativa (%)	¿Han invertido?	Aportación mínima	Medio de comunicación durante inversión	Importancia Rentabilidad (Promedio)	Importancia Riesgo (Promedio)	Edad	Nivel estudios	Situación laboral
Explicación de un profesional	55,80%	Sí: 50,94% No: 49,06%	Menos de 500€: 25,47% Entre 500 y 2000€: 33,96% Más de 2000€: 40,57%	Online: 55,66% Llamada: 3,77% Presencial: 40,57%	4,245	4,528	18 a 30 años: 20,75% 31 a 40 años: 1,89% 41 a 50 años: 20,75% 51 a 60 años: 48,12% Más de 60 años: 8,49%	Primarios: 12,26% Bachiller: 22,64% Universitarios: 65,10%	Estudiante: 12,26% Autónomo: 26,42% Sector inversión: 8,49% Otro sector: 52,83%
Atención a dudas y consultas	53,20%	Sí: 55,45% No: 44,55%	Menos de 500€: 23,76% Entre 500 y 2000€: 33,66% Más de 2000€: 42,58%	Online: 59,40% Llamada: 3,96% Presencial: 36,63%	4,267	4,514	18 a 30 años: 21,78% 31 a 40 años: 3,96% 41 a 50 años: 25,74% 51 a 60 años: 39,61% Más de 60 años: 8,91%	Primarios: 10,89% Bachiller: 25,74% Universitarios: 63,36%	Estudiante: 13,86% Autónomo: 23,76% Sector inversión: 10,89% Otro sector: 51,49%
Transparencia durante inversión	63,70%	Sí: 51,24% No: 48,76%	Menos de 500€: 22,32% Entre 500 y 2000€: 33,88% Más de 2000€: 43,80%	Online: 65,29% Llamada: 4,13% Presencial: 30,58%	4,355	4,578	18 a 30 años: 21,49% 31 a 40 años: 2,48% 41 a 50 años: 23,97% 51 a 60 años: 44,63% Más de 60 años: 7,43%	Primarios: 13,22% Bachiller: 25,62% Universitarios: 61,16%	Estudiante: 12,40% Autónomo: 23,14% Sector inversión: 13,22% Otro sector: 51,24%
Autorización CNMV	51,10%	Sí: 58,76% No: 41,24%	Menos de 500€: 14,43% Entre 500 y 2000€: 38,15% Más de 2000€: 47,42%	Online: 61,86% Llamada: 3,09% Presencial: 35,05%	4,391	4,391	18 a 30 años: 17,53% 41 a 50 años: 28,87% 51 a 60 años: 47,42% Más de 60 años: 6,18%	Primarios: 5,15% Bachiller: 19,59% Universitarios: 75,26%	Estudiante: 11,34% Autónomo: 27,84% Sector inversión: 9,28% Otro sector: 51,54%
Información inversión a tiempo real	51,60%	Sí: 57,14% No: 42,86%	Menos de 500€: 23,47% Entre 500 y 2000€: 32,65% Más de 2000€: 43,88%	Online: 68,37% Llamada: 5,10% Presencial: 26,53%	4,438	4,469	18 a 30 años: 22,45% 41 a 50 años: 23,47% 51 a 60 años: 45,92% Más de 60 años: 8,16%	Sin estudios: 1,02% Primarios: 9,18% Bachiller: 24,49% Universitarios: 65,31%	Estudiante: 10,20% Autónomo: 28,57% Sector inversión: 11,23% Otro sector: 50%
Portal online o app móvil para seguir las inversiones	39,50%	Sí: 61,33% No: 38,67%	Menos de 500€: 21,33% Entre 500 y 2000€: 36% Más de 2000€: 42,67%	Online: 80% Llamada: 4% Presencial: 16%	4,346	4,469	18 a 30 años: 26,67% 31 a 40 años: 1,33% 41 a 50 años: 28% 51 a 60 años: 38,67% Más de 60 años: 5,33%	Primarios: 9,33% Bachiller: 25,33% Universitarios: 65,34%	Estudiante: 16% Autónomo: 21,33% Sector inversión: 12% Otro sector: 50,67%

Tabla 12. Estudio segmentos mercado

Tal y como se puede observar, el segmento con una mayor importancia relativa, es decir, el que según la encuesta determina que tiene un mayor volumen de clientes es el de ofrecer transparencia durante la inversión con un 63,7%. Después el resto de los segmentos (explicación por un profesional, atención a dudas y consultas, autorización del CNMV e información de la inversión a tiempo real), oscila entre el 51% y 56%. El segmento que muestra una menor importancia respecto al resto es el de disponer de un portal online o una aplicación móvil para realizar el seguimiento de las inversiones.

Una vez han sido introducidos los segmentos y su importancia relativa, se va a comentar aquellas variables que destacan dentro de cada segmento. Pese a que cada uno pueda tener algún valor a destacar, observando la tabla se puede ver un comportamiento bastante homogéneo en todos los segmentos en cuanto a los gustos, preferencias y formas de actuar:

Explicación de un profesional (Importancia relativa 55,8%)

Un 50,94% de los encuestados que desearían satisfacer esta necesidad, ha realizado en algún momento de su vida alguna inversión.

Para este segmento, en la pregunta que se refiere a cuál sería la aportación mínima que estarían dispuestos a realizar para poder participar en una inversión del tipo que ofrecería InvestAlly, toma el valor más elevado de todos los segmentos la respuesta de menos de 500€ con un 25,47%, pese a ser más elevada sigue por detrás de las otras dos respuestas con un 33,96% entre 500€ y 2.000€ y más de 2.000€ con un 40,57%.

Respecto a cuál sería el medio de comunicación entre InvestAlly y los inversores, este segmento obtiene como resultado que el 55,66% tiene preferencia por una comunicación online, un 3,77% por vía telefónica y un 40,57% de forma presencial.

En este segmento, la importancia que se da a la rentabilidad y al riesgo es de un 4,245 y 4,528 respectivamente de media, teniendo en cuenta que el 5 es el máximo de importancia son dos valores muy elevados. Esto indica que las personas tienen conocimiento mínimo como para saber que toda inversión es definida por estos dos conceptos, así como es interesante ver como se da más importancia al riesgo (probabilidad de desviarse y perder o no llegar a ganar lo que se había establecido para la inversión) que a la propia rentabilidad.

Finalmente, las preguntas de clasificación de personas que pertenecen a este segmento van alineadas con las respuestas generales, predominando en edad el intervalo de 51 a 60 años (48,12%), un nivel de estudios universitarios (65,10%) y que son trabajadores pertenecientes a otro sector distinto al de la inversión (52,83%).

Atención a dudas y consultas (Importancia relativa 53,2%)

Un 55,45% de las personas que pertenecerían a este segmento han realizado alguna inversión.

La aportación mínima favorita de este segmento para acceder a una inversión como la que propondría InvestAlly sería de más de 2.000€ (42,58%) superando a entre 500€ y 2.000€ (33,96%) y a menos de 500€ (23,76%).

El medio de comunicación favorito durante una inversión sería el online, situándose en un 59,4%, alejándose de la vía presencial (36,63%) y de la telefónica (3,96%).

Respecto a la importancia de la rentabilidad y el riesgo medio se sitúan en un 4,267 y 4,514, observándose un comportamiento similar al anterior segmento, aunque habiendo incrementado levemente la importancia a la rentabilidad y reducido la importancia al riesgo.

Finalmente, respecto a las preguntas de clasificación, los valores predominantes tanto para edad, nivel de estudios y situación laboral son muy similares al anterior segmento, por lo que no se puede extraer ninguna nueva idea en estos aspectos.

Transparencia durante la inversión (Importancia relativa 63,7%)

Este segmento es el que tiene una mayor importancia relativa con diferencia respecto al resto. Esto implica que cubrir esta necesidad será vital para InvestAlly ya que será el segmento con la necesidad a cubrir que mayor público movilice.

Pese a ser el segmento más grande, se muestra que el porcentaje de personas que han invertido perteneciendo a este segmento es relativamente bajo situándose en un 51,24%.

Variables como la aportación mínima o el medio de comunicación preferido toman valores parecidos a los del anterior segmento, pero son incluso más grandes, mostrando que este segmento tan importante amplifica una preferencia por inversiones mínimas de 2.000€ (42,58%) y vía online (65,29%).

Tanto la importancia por el riesgo como por la rentabilidad toman valores más elevados, llegando a ser el segmento con una mayor preocupación por estas variables a la hora de decidir si invertir o no. Esto puede explicar porque el porcentaje de si han invertido o no es relativamente más bajo, una mayor expectativa o “miedo” puede llevar a hacer que estos posibles clientes terminen por decidir no invertir.

Finalmente, las variables de clasificación toman valores muy parecidos al resto de segmentos y no hay nada más destacable.

Autorización CNMV (Importancia relativa 51,1%)

Este probablemente sea el segmento más específico por el hecho de que no todas las personas conocen que institución es el CNMV ni que implicaría el tener dicha autorización. Pese a esto la importancia relativa no se ha visto reducida respecto al resto de segmentos.

En cuanto al porcentaje de personas de este segmento que han invertido en algún momento es hasta este punto el mayor, situándose en un muy respetable 58,76%. Esto es muy importante porque, aunque la importancia relativa sea levemente inferior respecto a los otros

segmentos anteriores, si el porcentaje de inversión es mayor se compensa y sigue siendo un segmento tan importante como los otros.

Los valores de la aportación mínima alcanzan el máximo para el valor de más de 2.000€ (47,42%), es decir, no solo es un segmento que invierta proporcionalmente más que el resto de los segmentos, sino que además, están dispuestos a invertir cantidades superiores.

El medio de comunicación preferido sigue siendo el de vía online con un 61,86%, seguido a bastante distancia por el presencial y el telefónico.

Respecto al promedio de la importancia de la rentabilidad y el riesgo toma exactamente el mismo valor.

Por último, de las variables de clasificación se debe destacar que toma el mayor valor de todos los segmentos el porcentaje de personas con estudios universitarios (75,26%), esto sería algo que justificaría que las personas con un mayor nivel de estudios, a priori, es más probable que conozcan qué es el CNMV y que implicaría tener la autorización para InvestAlly.

Información inversión a tiempo real (Importancia relativa 51,6%)

Este segmento tiene una importancia levemente superior al segmento anterior, aunque el porcentaje de personas que han invertido es un poco inferior (57,14%), haciendo que se compense y sea un segmento probablemente tan potente como el anterior.

La aportación mínima para este segmento sigue siendo preferentemente la opción de más de 2.000€ (43,88%), aunque no se aleja tanto respecto a los otros intervalos propuestos.

El medio de comunicación preferido es el online con un amplio 68,37% de las personas que pertenecen a este segmento.

La media de importancia de la rentabilidad y riesgo se sitúa en valores muy próximos, 4,438 y 4.469 respectivamente, siguiendo la tendencia generalizada del resto de segmentos a dar un poco más de importancia al riesgo que a la rentabilidad.

En cuanto a las variables de clasificación no cabe destacar ninguno ya que toman valores bastante medios y similares al resto de segmentos.

Portal online o app móvil para seguir las inversiones (Importancia relativa 39,5%)

Este es el segmento con una menor importancia relativa. Pese a esto, el porcentaje de personas que han invertido en este segmento es el más elevado (61,33%) hecho que compensa como en el caso anterior la importancia con la probabilidad de que una persona que pertenece a este segmento decida invertir.

El valor de la variable de aportación mínima es un valor medio con respecto al resto de segmentos, continuando, siendo la favorita más de 2.000€

En cuanto al medio de comunicación favorito un 80% de las personas de este segmento desean tener contacto vía online con la empresa que dirige la inversión. Este valor queda justificado porque el propio segmento define que esta sería una necesidad que les gustaría que quedase cubierta.

Los promedios de la importancia de la rentabilidad y riesgo siguen la tendencia del resto de segmentos, y lo mismo sucede con las variables clasificatorias del segmento.

Resumen y conclusión de los segmentos

Después de haber analizado los distintos segmentos de mercados, se ha podido observar como con los resultados obtenidos existen características comunes entre ellos.

Lo primero es que las variables de clasificación de cada segmento no han demostrado ser una gran condición como para definir que una persona solo pertenezca a un segmento específico. Existe alguna relación específica como el valor de los estudios universitarios con el segmento de "Autorización del CNMV" pero no hay nada más destacable entre los segmentos en este aspecto.

Una variable que se modifica entre los segmentos es el porcentaje de inversión de cada uno, aunque oscila entre el 51 y 61 por ciento. Esta variable deberá tenerse muy en cuenta a la hora de comenzar con la actividad InvestAlly porque deberá intentar maximizar la probabilidad de que una persona que se informa de sus proyectos decida invertir.

Todos los segmentos son muy parecidos en variables como la aportación mínima que están dispuestos a hacer o qué medio de comunicación es el preferido por cada persona durante una inversión.

Todos los segmentos muestran clara preocupación por las variables que definen el devenir de una inversión, rentabilidad y riesgo.

Por todo lo analizado, se puede determinar que el planteamiento que se tenía para el desarrollo de la actividad de InvesAlly sería bastante acertado porque se buscarían cubrir todas estas necesidades estableciendo como mínimo un capital para invertir en sus proyectos de 2.000€, como medio de comunicación y para dar el *feedback* principal de las inversiones una aplicación móvil y su propia web y también se dará una atención personal para resolver dudas y hacer las explicaciones de las inversiones con el personal de atención a inversores. Pese a que la idea sea cubrir todos estos segmentos, uno como es el de "Autorización del CNMV" se alcanzará con el tiempo por el hecho de que en los inicios de InvestAlly la empresa no tendrá las condiciones como para poder cubrir esa necesidad a los inversores.

En los inicios de InvestAlly, se hará uso del marketing no diferenciado o de masas, se ofrecerá lo mismo a todos los segmentos porque poseen muchas características similares, y por tanto, la oferta será la misma para cada uno de los segmentos. Esta decisión también se toma teniendo en cuenta que al ofrecer lo mismo a todos los segmentos el coste para InvestAlly será más reducido que si se aplicase marketing diferenciado que al ofrecer ofertas distintas a cada segmento genera unos costes superiores a la empresa.

3.5.2.2 Definición de la estrategia de posicionamiento

Lo primero que se ha realizado para definir cuál será la estrategia de posicionamiento adoptada por InvestAlly, es el mapa de posicionamiento. Este mapa permite comparar, normalmente, entre distintos productos ofrecidos por la competencia, aunque en este caso, como cada producto correspondería un proyecto de inversión distinto con rentabilidades y riesgos dispares se va a representar de forma general donde se ubicaría cada empresa de con la rentabilidad media ofrecida a sus inversores con sus proyectos y con el capital mínimo para poder acceder a sus inversiones:

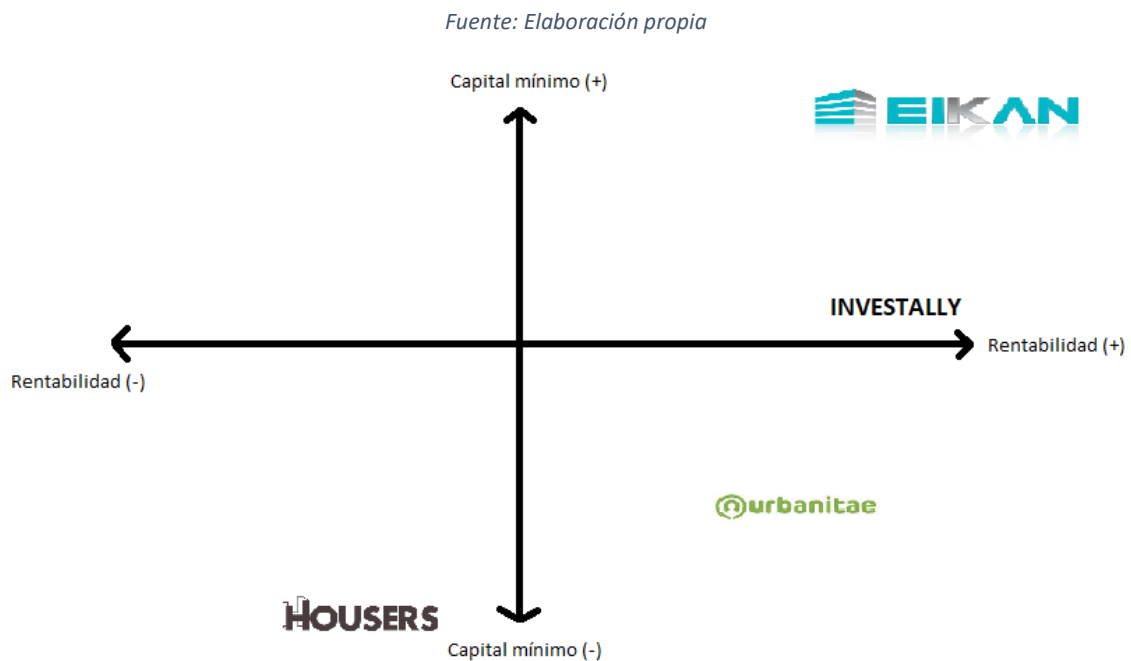


Ilustración 3. Mapa posicionamiento

En este mapa de posicionamiento se puede observar cómo Housers ofrece la posibilidad de invertir con un capital mínimo muy inferior (50€), aunque proporciona rentabilidades medias más bajas que la competencia (8,38%). Por otro lado, Eikan permite invertir con participaciones superiores a los 20.000€ y otorga rentabilidades previsiblemente superiores (hasta 18%), aunque no especifican una rentabilidad media en su portal web. En cuanto a Urbanitae permite invertir con una cantidad mínima de 500€ y ofrece una rentabilidad media del 15%.

Ubicando a la competencia en el mapa de posicionamiento, se ha posicionado a InvestAlly que permitirá invertir con un capital mínimo de 2.000€ e intentará ofrecer rentabilidades cercanas a las que ofrezca Eikan, superiores a las que ofrece Urbanitae. Es muy importante decir que, aunque este posicionamiento sea de forma teórica, teniendo en cuenta que InvestAlly será una nueva empresa lo más probable es que no se puedan llegar a ofrecer esas rentabilidades y que sean más bajas, pero de algún modo ese será el posicionamiento que con el tiempo desea llegar a alcanzar InvestAlly.

Por tanto, según el mapa de posicionamiento y lo establecido, el desarrollo de la estrategia a seguir por InvestAlly será de ofrecer **lo mismo por menos**, es decir, se intentarán ofrecer rentabilidades al nivel de Eikan, pero teniendo que invertir una menor cantidad mínima de capital para poder participar en la inversión. Este mismo concepto tratará de aplicarse sobre los costes de InvestAlly para la empresa a financiar y los inversores al buscar optimizar los costes.

Declaración del posicionamiento: “Para personas que pueden destinar un mínimo de 2.000€ a la inversión de activos inmobiliarios con la finalidad de obtener rentabilidades atractivas. InvestAlly atiende a dudas sobre las inversiones y proporciona información y transparencia sobre sus operaciones, el *feedback* y novedades se dan a tiempo real desde su plataforma de web y aplicación móvil”.

3.5.3 Marketing mix

Una vez han sido seleccionados los segmentos objetivo, así como el posicionamiento a desarrollar, el objetivo de este apartado es tomar las decisiones sobre el aspecto y las características que tendrán los productos de inversión inmobiliaria que ofrezca InvestAlly, así como la estrategia de marca y distribución a seguir con estos.

En los siguientes apartados el marketing mix será definido a través de las **estrategias de producto** (que definirán los aspectos tangibles e intangibles del producto y del mercado), las **estrategias de precio** (que definirán los precios adecuados para las características del producto y del mercado), las **estrategias de distribución** (que diseñará los canales de acceso al producto por parte de los clientes, en este caso, los inversores) y las **estrategias de comunicación** (estableciendo un programa de comunicación integral que permita poner en contacto a los consumidores potenciales con el producto final).

3.5.3.1 Estrategia de producto

A la hora de tomar decisiones sobre los productos a ofrecer, se deben tener en cuenta algunas de las preferencias y características de los inversores. Estas características, están extraídas en el apartado anterior de segmentación y análisis del mercado, y sintetizan qué es lo que buscarán los inversores potenciales en función de sus necesidades.

Por tanto, las fortalezas y características que buscarán en los productos de inversión ofrecidos por InvestAlly serán:

- Transparencia y *feedback* constante durante el proceso de inversión y del activo ofrecido a invertir.
- Uso de plataformas online (web y aplicación móvil) como principal medio de comunicación entre la empresa y el inversor. Además, se podrá hacer consultas de forma presencial y/o telefónica para aquellas personas que lo necesiten.
- Atención a dudas y consultas de posibles inversores.
- Posibilidad de realizar un seguimiento de la inversión a tiempo real.

Para poder satisfacer estas necesidades, será necesario el desarrollo de una página web en un dominio a establecerse y se desarrollará una aplicación móvil tanto para Android como para iOS. Estos medios de comunicación se desarrollarán de forma en que la información quede clara para el inversor y sea sencilla de utilizar para que así las personas que no estén predispuestas a usarlas las acepten con el paso del tiempo. Además de esto, tal y como se indica en el área funcional de "Atención al inversor" habrá una persona encargada de atender no solo a inversores con dudas de los proyectos sobre los que han invertido sino también para aquellas personas que o bien de forma telefónica o presencial deseen informarse por los proyectos que ofrece InvestAlly en ese momento y el funcionamiento de la empresa y de la inversión.

Toda esta parte referente a satisfacer necesidades que tendrían los clientes de InvestAlly será muy importante porque puede transmitir tranquilidad a estas personas o tener un efecto negativo que haga que decidan no invertir y no querer participar en los proyectos de inversión.

3.5.3.2 Estrategia de precio

Normalmente, existen 3 formas para definir el precio para un producto: método basado en los costes de la empresa, método basado en la competencia y método basado en el valor del cliente.

Método basado en costes

El método basado en los costes de la empresa sirve para definir cuál es el límite inferior, es decir, que precio es el mínimo con el que la venta de un producto hace que los costes que este ha generado a la empresa se vean compensados y tanto el beneficio como la pérdida tengan un valor nulo. Este método tiene dos modalidades básicas:

- **Método del coste más margen:** Esta modalidad es la utilizada cuando se producen y venden muchas unidades de un mismo producto. Un ejemplo de uso de este método es cuando se producen muchas unidades como pueden ser productos que pasen por una fabricación en línea.
- **Método del precio objetivo:** Esta es la modalidad utilizada cuando se produce una única unidad de producto, pero se comercializan muchas copias de ese producto. Un ejemplo es para las licencias software, ya que se produce una unidad, pero se venden múltiples copias de dicha unidad.

En este caso, InvestAlly lo que proporcionará será un servicio de financiación a una empresa promotora de un proyecto inmobiliario a través de la captación de inversores. Al ser esta la naturaleza del negocio el precio que deberá cobrar InvestAlly a cada una de las partes (inversores y empresa promotora), no se puede preestablecer ya que cada proyecto inmobiliario tendrá unos márgenes más o menos ajustados, y en función de estos, se calculará aquel valor a cobrar que sea justo y sea capaz de asumir tanto el inversor como coste de controlar el correcto desarrollo del proyecto como a la empresa por financiarse de este modo.

Por lo tanto, el precio mínimo dependerá del proyecto y sus márgenes. Lo único que sí se puede afirmar es que el valor que establezca InvestAlly deberá ser el suficiente como para mínimo poder mantener sus costes fijos durante los primeros ejercicios en el momento de la creación de la empresa.

Método basado en la competencia

Este método se basa en estudiar cuál es el precio que establece una empresa para sus productos en función del valor añadido relativo aportado a los clientes respecto a la competencia.

En el caso de InvestAlly se decidió posicionar de forma en que los inversores puedan participar en las inversiones con un capital mínimo de 2.000€ y que las rentabilidades ofrecidas sean iguales que respecto al competidor que ofrece la mayor rentabilidad (lo mismo por menos). Esto es lo que teóricamente se buscará ofrecer, pero en los primeros ejercicios y proyectos de la empresa es bastante probable que esto no se pueda llegar a cumplir de forma rigurosa.

La competencia de InvestAlly, no muestra de forma pública los costes que impondrán a sus inversores y a la empresa financiada por lo que a partir de este método no se ha podido definir cuál sería el precio que debería fijar InvestAlly respecto a la competencia.

Método basado en el valor para el cliente

Este tercer método se basa en la percepción de los clientes, totalmente subjetiva, con respecto al valor tiene un producto que les cubre una o múltiples necesidades. Por esto, un cliente puede decidir si el precio para un producto es correcto, y por tanto, lo consume o no.

Este método se puede diferenciar entre 2 métodos principales de fijación de presión en función del valor:

- **Fijación del precio en función de un valor ajustado:** En el caso de InvestAlly, se deberá de ofrecer un precio o coste inferior al de la competencia, pero continuar satisfaciendo las mismas necesidades. Este posicionamiento respecto a la competencia permitirá a InvestAlly ofrecer lo mismo, pero con unos requisitos de capital que están más de acuerdo con lo que las personas desean, ni el valor desorbitado de 20.000€ pero tampoco 50€, y dependerá de forma totalmente directa de las condiciones del propio proyecto y de las rentabilidades que se puedan ofrecer en cada uno el coste que se aplique tanto a inversores como a la empresa financiada.
- **Fijación de precio en función del valor añadido:** Este método relaciona el valor añadido que detecta el cliente, con el coste que está dispuesto a asumir por satisfacer sus necesidades por medio de dicho producto. Exactamente como en el otro método, dependerá directamente del resultado que obtenga el inversor y la empresa financiada el coste que estén asumidos a pagar.

Factores que afectan al precio

Existen factores internos a la empresa y externos que van a afectar a la hora de definir el precio para un producto. InvestAlly deberá tener en cuenta estos factores para ir adaptando los precios que establezca a lo que sucede interna y externamente a la empresa.

A nivel interno, se deberá tener en cuenta que la estrategia de marketing seleccionada ha sido la de “lo mismo por menos”. Esta estrategia implicará a la empresa tener que ajustar mucho el precio que cobrará a sus inversores y a la empresa a la que financie para que obtengan los mismos servicios que la competencia, pero con un coste menor. Este menor precio implicará

que los costes fijos de InvestAlly deberán ajustarse mucho porque si no esta estrategia no dará un resultado positivo a la empresa.

A nivel externo, la crisis generada por el COVID-19 ha tenido un impacto negativo, en múltiples áreas a nivel mundial, aunque existan muchas magnitudes económicas que arrojan pesimismo en el marco económico, el incremento en una variable como la tasa de ahorro es algo que InvestAlly deberá tener muy en cuenta a la hora de ofrecer proyectos de inversión y el precio o coste que pueden llegar a estar los inversores dispuestos a asumir para rentabilizar sus ahorros.

Determinación de precios en la cartera de proyectos de InvestAlly

Claramente, InvestAlly sería una empresa que no ofrecería en sus inicios una gran variedad de productos inmobiliarios sobre los que invertir. Pese a esto, siempre que se establezcan los costes a inversores y a la empresa financiada se elaborarán de forma en la que los precios de cada proyecto estén alineados entre sí, de forma en que el precio establecido sea adecuado. Un ejemplo sería que un proyecto con un mayor nivel de riesgo ofrezca una rentabilidad superior frente a otro proyecto con menor riesgo. Además, el coste que InvestAlly cobre a inversores y empresa financiada serán adecuados de forma en que para todos los elementos acaben satisfechos

Determinación de las estrategias de ajuste de precios a seguir en el lanzamiento de un nuevo proyecto

Principalmente lo que InvestAlly buscará será establecer unas condiciones favorables para aquellos inversores que decidan más rápidamente invertir en un proyecto inmobiliario. InvestAlly podrá plantear menores costes a los primeros X inversores en invertir o por tramos de capital captado, esto servirá para incitar a invertir de manera mucho más espontánea. No solo se aplicará esto sobre el coste sino también sobre variables como la propia rentabilidad ofrecida por el hecho de que los primeros en invertir serán aquellos que asuman un mayor nivel de riesgos, y por lo tanto, deberán ser recompensados con mayores rentabilidades.

Además de intentar incitar a la inversión con estas prácticas que afectan a factores psicológicos de las personas, se tratará de establecer porcentajes de rentabilidades y precios o costes para inversor y empresas financiadas que terminen en “,99”.

Conclusión sobre los precios en InvestAlly

Los métodos para definir precios como tal no se han podido llevar a cabo ya que la naturaleza de la actividad de InvestAlly implica que cada proyecto inmobiliario ofrecido para la inversión a los inversores tendrá condiciones muy distintas entre sí. Sería un sin sentido aplicar un coste o precio a la financiación del 5% cuando el beneficio sin aplicar dicho coste sea un 4% y haga que la empresa financiada incurra en pérdidas por el hecho de realizar este proyecto.

Por lo tanto, se deberá tener en cuenta las condiciones de cada proyecto para establecer el precio tanto a inversores como a la empresa financiada. No solo se tendrá en cuenta esto, sino que también se contemplará la evolución de los factores internos y externos de InvestAlly, así como el resto de los proyectos (cartera de proyectos), que se estén ofreciendo a los inversores. Además, se hará un seguimiento de las condiciones que ofrezca la competencia por los proyectos para poder comparar las condiciones y así poder aplicar la estrategia de “lo mismo por menos”, o en otro momento poder redefinirla.

Por último, se debe de hacer hincapié en las distintas estrategias que deberá elaborar InvestAlly para afectar psicológicamente de forma positiva a los usuarios de su web y aplicación móvil y que estos tengan facilidades para invertir.

3.5.3.3 Estrategia de distribución

En el caso de InvestAlly, por el hecho de ofrecer un servicio de inversión y no un producto tradicional físico, su distribución de productos diferirá mucho de lo habitual. Teniendo esto en cuenta, existirá una clara diferencia con respecto a productos tradicionales que necesitan una distribución física, con almacenes y transporte durante el proceso de distribución, que consiste en llevar los productos desde el punto de fabricación hasta el de venta.

En los inicios de InvestAlly los servicios de inversión que ofrezca a los clientes se llevarán a cabo vía su página web y aplicación móvil, es decir, será totalmente online. Este hecho resulta ser una ventaja ya que al tener como canal de distribución Internet esto permitirá ofrecer en principio una máxima disponibilidad del servicio ofrecido y a su vez permite deslocalizar el capital de los inversores que se pueda captar por esta vía.

El hecho de utilizar este canal de distribución tiene ventajas como la disponibilidad explicada antes, sin embargo, también existirán riesgos y desventajas por el hecho de que si los servidores que usa la empresa caen por un fallo o por un accidente esto implicará a efectos prácticos un cierre total de los servicios ofrecidos por la empresa. También se deberá de tener en cuenta los posibles ciberataques e intrusiones en el sistema que podría sufrir la empresa y sus inversores.

Tanto la web de la empresa como la aplicación móvil deberán estar muy bien implementadas, esto supone que no deberán existir fallos o *bugs*, deberá de ser intuitiva, sencilla de utilizar y deberá actualizarse constantemente para que los inversores puedan observar la información que desean encontrar.

Algunos de los elementos destacados que aparecerán en la web serán:

- Quienes somos.
- Cuenta del inversor.
- Estadísticas (historial de proyectos financiados, rentabilidades medias, etc.).
- Proyectos inmobiliarios a financiar.
- FAQ (*Frequently Asked Questions*).

En la aplicación móvil se accederá directamente al perfil de cada inversor donde podrá observar a tiempo real como evoluciona sus inversiones.

Además, de forma complementaria, tanto telefónica como presencialmente, en las oficinas de InvestAlly estará su trabajador de atención al inversor para poder resolver cualquier tipo de duda o preocupación de los inversores o para notificar de cualquier fallo o problema en el canal de distribución empleado.

Por último, se aplicará el concepto de punto frío y caliente de una tienda convencional sobre el canal de la web y aplicación móvil para incrementar la probabilidad de que un usuario realice una inversión, y también se procurará cuidar el proceso de inversión con el objetivo de minimizar el número de acciones necesarias para invertir.

3.5.3.4 Estrategia de comunicación

La comunicación es vital para dar a conocer y persuadir a los clientes potenciales de que el producto de una empresa es capaz de satisfacer las necesidades que estas personas tienen. Teniendo en cuenta que InvestAlly será una empresa nueva con recursos limitados el presupuesto destinado a la promoción de los servicios que ofrecerá no será demasiado elevado. Esta promoción se puede llevar a cabo por el uso de distintas técnicas o herramientas que darán a conocer a la empresa y la actividad que realiza.

A continuación, se van a explicar los pasos que se siguen para definir un plan de comunicación integral que podría ser el que realizaría InvestAlly al inicio de la empresa:

En primer lugar, se debe definir cuál sería el público objetivo o *target* de InvestAlly en este plan de comunicación integral. En principio, buscando el mayor impacto posible para dar a conocer más rápidamente a la empresa, la idea sería tener como objetivo atraer la atención de cualquier persona mayor de edad que tenga los recursos monetarios necesarios como para poder destinar 2.000€ a la inversión en proyectos de activos inmobiliarios.

El segundo paso es definir el objetivo que tiene de comunicación este plan, en este caso cuando se habla de atraer la mayor atención posible se considerará como un éxito dar a conocer la empresa y transmitir valores como la confianza de que InvestAlly propone buenas inversiones e informa a sus inversores con total transparencia. Este objetivo se dará por cumplido si en la página web se alcanza un número de visitas superior a lo esperado y si sucede lo mismo en el número de descargas de la aplicación móvil.

El tercer paso es definir cuál va a ser el diseño del mensaje a mandar al público objetivo. Para diseñar el mensaje se deben tener en cuenta tres aspectos: el contenido, la estructura y el formato del mensaje. En el mensaje que debería mandar InvestAlly debería primero concienciar de posibles argumentos y razones que tienen las personas para invertir, después se introducirá a InvestAlly como una posible opción para llevar a cabo esas inversiones. Este mensaje se podrá lanzar en todas las redes sociales que tenga la empresa (Instagram, YouTube) y en otros medios

más tradicionales como la televisión o carteles en grandes ciudades. El mensaje final o *slogan* del anuncio sería “Invertir, como nunca habías hecho” – InvestAlly

A continuación, se van a detallar algunas de las acciones de comunicación que se llevarán a cabo desde cada medio de comunicación:

- Redes sociales: InvestAlly se focalizará en este medio por el hecho de que puede tener un gran impacto la comunicación sin la necesidad de invertir de resultar tan costoso como los medios tradicionales. Acciones:
 - Aparición en historias de anuncios de Instagram.
 - Publicación del video de anuncio en Instagram, Facebook o Twitter.
 - Videos patrocinados a *influencers* de YouTube.
- Televisión: Será necesario invertir algo en este medio para hacer llegar el mensaje de InvestAlly a personas de mayor edad que no consumen tanto las redes como los jóvenes. Acciones:
 - Anuncio en televisión duración de 1 minuto.
- Carteles en las ciudades más grandes de España.

En caso de que InvestAlly desee llevar a cabo estas acciones se ha calculado una estimación de los costes que tendrían estas acciones:

Fuente: Elaboración propia

Concepto	Descripción	Precio
Video YouTube	Reaprovechamiento del material para el spot publicitario	-
Video Instagram	Reaprovechamiento del material para el spot publicitario	-
Video Twitter	Reaprovechamiento del material para el spot publicitario	-
Patrocinio video YouTube	Pago a un youtuber para hacer spot en uno de sus videos	300,00 €
Spot en Televisión (1 minuto)	Realizado a las 16:00, emitido viernes, sabado y domingo	6.000,00 €
Carteles en ciudades	5 ciudades, 2 carteles por ciudad	3.000,00 €
Anuncios Instagram	0,3 €/click * 20 clicks/día * 30 días	180,00 €
	TOTAL	9.480,00 €

Tabla 13. Estimación costes plan de comunicación

Estimando los costes a la baja, si se patrocinase un video de un *youtuber* sin un caché muy elevado el coste podría ser de 300€. El spot de televisión si se realizase en un horario menos importante, de duración de un minuto y se llevase a cabo 3 días del fin de semana podría costar 6.000€, es decir, a unos 2.000€ por spot. Para el coste de los carteles de ciudades se ha estimado que se pondrían en las 5 ciudades más importantes de España y se pondrían 2 carteles por ciudad, estimando un coste mensual del alquiler del cartel en 300€ el total al mes saldría a 3.000€. Los anuncios en Instagram se ha estimado que a un coste de 30 céntimos por click y una

media de 20 anuncios al día durante todo el mes saldría a 180€ al mes. El total de todas estas acciones ascendería a 9.480€.

InvestAlly llegado el momento valorará aquellas medidas que tengan un mayor impacto en el incremento de inversores y determinará qué acciones se llevan a cabo al inicio de la actividad y cuáles no ya que teniendo en cuenta que la previsión se ha hecho a la baja es muy probable que no se cuente con la capacidad económica necesaria para poder llevar a cabo en el inicio todas estas acciones de comunicación.

Finalmente, se debe de indicar que un elemento vital para InvestAlly conseguir exponerse a su público objetivo será hacer uso de una buena gestión en las relaciones públicas, así como ganar renombre o reputación dentro del sector para que el “boca a boca” entre empresas y personas haga que no sea necesario realizar un gasto tan elevado en los inicios de InvestAlly, aunque esto es sencillo de decir y más complicado de llevar a cabo.

3.6 Plan de operaciones

3.6.1 Localización

Una de las decisiones más importantes cuando se tiene la intención de crear una empresa es definir la localización desde donde esta desarrollará su actividad. Esta decisión es vital puesto que, al seleccionar el lugar se estarán definiendo variables como el alquiler mensual al que tiene que hacer frente la empresa, la posibilidad de acceder a mejores infraestructuras de conexiones a la red o establecerse en lugares más o menos próximos a proveedores o potenciales clientes.

En este caso, InvestAlly es una empresa que realiza la captación de capital de sus inversores a través de su página web y aplicación móvil. Este hecho, implica que la empresa debe de estar en un lugar con acceso a buena conexión de internet y otros recursos tecnológicos. Además de esto, sería interesante ubicarse en un lugar reconocido y cuya imagen transmita seriedad y confianza tanto a empresas y, principalmente, a los inversores. Es importante el ubicarse en un lugar céntrico, bien conectado, y cercano a empresas que desarrollen proyectos inmobiliarios para tener de forma más sencilla un acercamiento con dichas empresas que plantearán los proyectos a financiar.

Una vez planteados los requisitos para definir la ubicación que debería tener InvestAlly, he explorado en base a estos parámetros la posibilidad de ubicarse en Valencia y he procedido a la búsqueda de distintos lugares posibles.

La propuesta de ubicación final sería el Edificio Europa, ubicado en el centro de Valencia, al lado del campo de fútbol de Mestalla y a pocos minutos del ayuntamiento:

Fuente: Google Maps



Ilustración 4. Ubicación oficinas

Se trate de un edificio de 15 plantas, usado exclusivamente para alojar oficinas de múltiples empresas y dispone de una gran variedad de servicios que pone en disposición de las sociedades que trabajan en dicho lugar. Todos y cada uno de los servicios que ofrece, están explicados en su propio portal web donde también se muestran las instalaciones y otras características importantes que han sido tenidas en cuenta para tomar esta decisión.

Fuente: Edificio Europa



Ilustración 5. Edificio Europa

Uno de los factores determinantes para la selección de este edificio ha sido el hecho de que permiten la parcelación de las oficinas en módulos de 50 metros cuadrados y que, por tanto, a medida que evolucione la empresa se puede ir ampliando el tamaño de la oficina.

En cuanto al coste de alquiler de la oficina, que sería un módulo de 50 metros cuadrados, este ascendería a unos 14€ el metro cuadrado al mes, de modo en que el alquiler de esta oficina ascendería a un coste de 700€ mensuales. Este coste parece elevado, pero valorando la ubicación y todos los recursos que pone a disposición de la empresa, así como la imagen que le permitirá ofrecer a esta, queda justificado este coste.

3.6.2 Descripción procesos

En este apartado se va a desarrollar y explicar cuáles serán los procesos que InvestAlly llevara a cabo para que su actividad de financiar proyectos inmobiliarios pueda funcionar de forma correcta. Estos procesos que desarrollará InvestAlly irán desde la búsqueda o captación de proyectos de activos inmobiliarios para ofrecer a los inversores hasta los últimos pasos que serán el cierre del proyecto y la entrega de las rentabilidades finales a inversores y a InvestAlly. Con el objetivo de representar el orden de los procesos, se ha realizado la siguiente ilustración:

Fuente: Elaboración propia



Ilustración 6. Ciclo de vida actividad InvestAlly por cada proyecto

3.6.2.1 Búsqueda de proyectos inmobiliarios

El primer proceso que llevará InvestAlly a cabo será el de buscar o detectar empresas que pueden promover proyectos inmobiliarios, pero no tienen ni la capacidad financiera propia ni pueden acceder a las fuentes de financiación ajena tradicionales como los bancos para poder llevarlos a cabo.

Una vez se detecte una empresa con bajo las circunstancias anunciadas anteriormente, se contactará con ella para explicar en que se basa la actividad de InvestAlly y tratará de convencer a la empresa de que InvestAlly es una posible solución a este problema. Después de tener el primer contacto se procederá al siguiente paso, que será ante un proyecto real definir las condiciones de financiación que impondría InvestAlly a la empresa promotora del proyecto.

3.6.2.2 Cálculo de rentabilidades y condiciones del proyecto

En el momento en el que InvestAlly haya contactado con la empresa promotora, conociendo las condiciones del proyecto iniciales se establecerán las rentabilidades y definirá el riesgo que InvestAlly aplicará al proyecto de forma en que se pueda alcanzar una satisfacción de todas las partes implicadas (inversores, InvestAlly y empresa promotora).

La definición de las rentabilidades se fijará teniendo en cuenta el nivel de riesgo asociado al proyecto inmobiliario a financiar y se establecerán teniendo en cuenta al resto de proyectos (la cartera de proyectos a financiar) que InvestAlly ofrece a sus inversores, es decir, deberá de

existir una relación entre las rentabilidades, el riesgo y factores como el atractivo del inmueble sobre el que se invierte.

Además, en el proceso para fijar estas condiciones se procurará analizar la propia propuesta del proyecto del promotor para poder optimizar el coste del proyecto, por ejemplo, haciendo uso de herramientas como el descuento por pronto pago en el cash-flow del proyecto para reducir el coste del propio proyecto y que esta reducción compense con el propio coste de la financiación aplicado.

3.6.2.3 Subida del proyecto a plataformas de captación

Después de definir el proyecto teniendo en cuenta el coste de la financiación que InvestAlly aplicará a la empresa promotora, InvestAlly publicará dicho proyecto en todas sus plataformas digitales para comenzar a captar el capital necesario para poder realizarlo. Además, se debe indicar que en el momento en el que se publique se deberá de tratar de potenciar la comunicación de la empresa para que se de a conocer que en ese instante ha sido subido un nuevo proyecto inmobiliario a financiar.

3.6.2.4 Captación de capital para financiar proyecto

Desde el momento en el que se sube un proyecto a las plataformas hasta que InvestAlly no capte de sus inversores la totalidad del capital necesario para financiar el proyecto, este no será realizado. Durante este periodo de tiempo se tendrá un contacto estrecho con la empresa promotora para que conozca la situación de la captación y procurará tener un trato cercano para cuidar las relaciones para que la experiencia sea la mejor posible y que en un futuro sea la opción de financiación elegida por la empresa promotora.

Además, en caso de que el periodo de captación de capital sea muy extenso, se procurará aprovechar ese tiempo con la intención de optimizar o bien replantear el propio proyecto, ya que no interesa a ninguna de las partes que el proyecto se quede en esta fase.

3.6.2.5 Desarrollo y control del proyecto

Una vez el capital ha sido captado este se destinará a los distintos gastos que la empresa promotora fijó en su *cash-flow* del proyecto. Además, durante esta fase la empresa promotora abonará el coste mensual especificado durante todo el desarrollo del proyecto ya que su actividad no solo se limita a la captación del coste del proyecto, sino que también abarca la atención a dudas, consultas y la actualización del estado del proyecto sobre el que los inversores han invertido. Toda esta actividad será para proporcionar transparencia sobre el proyecto y se informará de que inversor se gasta el dinero invertido para cada partida del proyecto.

3.6.2.6 Cierre del proyecto y reparto de rentabilidades

Finalmente, cuando el proyecto haya sido finalizado la empresa promotora pagará a InvestAlly y sus inversores los costes de financiación que se definieron antes de comenzar a captar el capital para hacer el proyecto.

InvestAlly cobrará además de su última mensualidad un porcentaje de la rentabilidad a los inversores en concepto de gestionar la inversión y estar implicada durante el desarrollo y control del proyecto. Con el pago de estas cantidades se dará el servicio ofrecido por InvestAlly a la empresa promotora por finalizado y el proceso acabará.

3.7 Análisis organización y recursos humanos

3.7.1 Organigrama

Una vez ha sido definida la personalidad jurídica de la sociedad, se debe de plantear de qué modo se estructurará la empresa, es decir, se deben definir que departamentos formarán la empresa. InvestAlly constará de los siguientes departamentos o áreas funcionales:

- Departamento de Marketing.
- Departamento Tecnológico.
- Departamento Financiero.
- Departamento de desarrollo y control de proyectos.
- Departamento de atención a inversores.

Este sería el organigrama resultante de la empresa:

Fuente: Elaboración propia

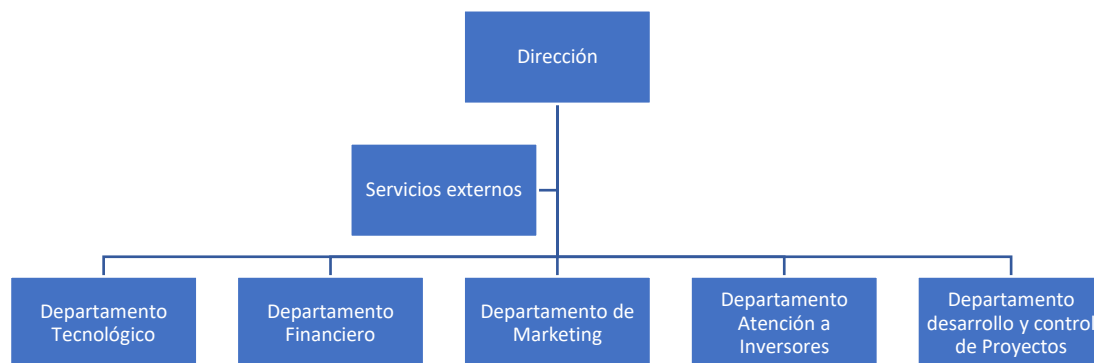


Ilustración 7. Organigrama InvestAlly

Respecto a la división de departamentos, aunque parezcan elementos con una nula relación entre sí, la intencionalidad a nivel operativo es que sea todo lo contrario. Los departamentos se relacionarán constantemente y tendrán un flujo de información y de personal entre ellos.

La intención de InvestAlly será de que los primeros trabajadores que se deseen contratar sepan desarrollar múltiples funciones para que en los momentos en los que un departamento lo necesite pueda solicitar aunar fuerzas por parte de otros trabajadores que en dicho momento no tengan tanto trabajo a desarrollar, de modo en que, la empresa pueda prescindir de un mayor número de trabajadores en el momento de comenzar a desarrollar la actividad.

3.7.2 Necesidades de los departamentos

3.7.2.1 Departamento de dirección

El elemento más elevado del organigrama, la dirección, hará referencia a la asamblea general formada por los socios que constituyen la sociedad para tomar decisiones al más alto nivel. Será la dirección la que establezca los objetivos a largo plazo, objetivos estratégicos, y tome decisiones que afecten a todos los departamentos para intentar alcanzarlos en caso de que se produzcan desviaciones no deseadas. En este caso, si solo yo constituyese la empresa sería el único que dispondría de este poder.

3.7.2.2 Departamento tecnológico

En este departamento se gestionarán los recursos de carácter tecnológico que posea la empresa para que pueda llevar a cabo su actividad de forma efectiva y correcta. Este departamento será crítico puesto que la vía de obtención de capital es únicamente a través de la web y aplicación móvil. Para el caso de InvestAlly, este departamento tendrá las siguientes responsabilidades:

- Mantenimiento y actualización de la página web y aplicación móvil.
- Corrección de errores y bugs en la página web y aplicación móvil.
- Gestionar las transferencias de capital entre el inversor e InvestAlly.
- Aplicar técnicas de posicionamiento en la web.
- Creación de una base de datos para el negocio.
- Establecer protocolos de seguridad con los sistemas utilizados por la empresa.
- Valorar la posibilidad de implantar nuevas tecnologías en el negocio y su impacto.

Para este departamento se contratará a una persona con amplios conocimientos en las tecnologías. Sabrá programar en web y aplicaciones móviles (para realizar los mantenimientos y actualizaciones). No solo será requisito necesario e imprescindible disponer de estos conocimientos, además se valorará de manera muy significativa una actitud proactiva y con motivación por aprender de forma continua.

Por último, se debe señalar que supervisaré y ayudaré al desarrollo de estas responsabilidades a este trabajador contratado al tener un perfil que me permite comprender de manera rápida los conceptos con los que dicho trabajador esté trabajando al ser titulado en Ingeniería informática.

3.7.2.3 Departamento financiero

Este departamento será supervisado personalmente por mí. Las funciones serán las siguientes:

- Administración de los recursos financieros que posee la empresa.
- Gestión de costes.

- Realizar la contabilidad y estados financieros.
- Estudios para obtener otras formas de financiación como pueden ser las subvenciones.
- Estudio financiero de los proyectos (analizar la viabilidad, cálculo de rentabilidades para la empresa y para sus inversores, optimización en el uso del capital financiado etc.).
- Establecer las políticas de reinversión y reparto de beneficios.

Para el desarrollo de estas funciones será necesario tener un amplio conocimiento en finanzas y contabilidad, así como actitudes de buen negociante o saber transmitir de forma efectiva las preocupaciones para poder alcanzar los objetivos establecidos.

3.7.2.4 Departamento de marketing

Para el desarrollo de este departamento se contratará a un trabajador y será apoyado por mi en el desarrollo de su labor. Las funciones de este departamento serán:

- Estudios para detectar nuevas necesidades de los inversores o sus preferencias personales para invertir.
- Establecer umbrales como las rentabilidades a partir de las cuales las personas están dispuestas a convertirse en inversores o el coste máximo dispuesto a asumir.
- Definir estrategias para dar a conocer y promocionar la empresa y su actividad.
- Búsqueda de empresas que puedan proveer de proyectos inmobiliarios a InvestAlly.
- Uso de técnicas para medir la satisfacción de los inversores.

La persona asignada a este departamento deberá tener una gran capacidad analítica. Además, deberá de apartarse de sus gustos personales para poder establecer de manera objetiva como va cambiando el comportamiento de los distintos elementos involucrados en la actividad de la empresa, para el caso de InvestAlly, los inversores y empresas que plantean proyectos inmobiliarios.

3.7.2.5 Departamento de atención a inversores

El papel a desarrollar por este departamento será muy importante para poder alcanzar el nivel de transparencia y confianza a la que aspira InvestAlly hacia sus inversores. Una parte de la atención a inversores vendrá dada por el propio portal web y por la aplicación móvil, aunque, será necesaria la contratación de una persona que esté informada de la evolución de los proyectos para poder resolver las dudas de los inversores. Entre las funciones de este departamento estarán:

- Resolución de dudas a inversores.
- Proponer mejoras en web y aplicación móvil para mejorar la atención al inversor e intentar automatizarla.
- Servicio de atención personalizada y con un trato cercano a los inversores.

Además de estas labores, se procurará contratar a una persona que no solo haga labores de atención, sino que además pueda desarrollar tareas comerciales para atraer a nuevos posibles inversores.

3.7.2.6 Departamento de desarrollo y control de proyectos

Mientras que el resto de los departamentos se da soporte al desarrollo de la actividad de InvestAlly, en este departamento se gestará lo que para otras compañías podría ser el departamento de producción. Una vez la empresa ha sido capaz de captar el capital para poder realizar el proyecto inmobiliario, se deberá de controlar cómo evoluciona la ejecución el proyecto para poder dar ese feedback tan importante a los inversores. Las funciones de este departamento serán:

- Control del gasto del capital financiado y evolución de la ejecución del proyecto.
- Informar al resto de departamentos de novedades y avances sobre los proyectos activos.

Para el desarrollo de estas actividades, en un primer momento, me encargaré yo de supervisarlos, aunque en el momento en que se lleven de forma concurrente varios proyectos será necesario contratar a un empleado que tenga amplios conocimientos sobre la ejecución de proyectos inmobiliarios, ya que de ese modo, podrá participar activamente en la fase de ejecución con las empresas a las que se haya financiado.

3.7.2.7 Servicios externos

En ciertas ocasiones será necesario subcontratar a profesionales para el desarrollo de ciertas actividades o servicios que InvestAlly no pueda desarrollar o bien por falta de recursos o capacidades para hacerlo por sí misma.

Un ejemplo claro será que, en lugar de adquirir los servidores que darán servicio a la página web y aplicación móvil, con el elevado coste que supondría para InvestAlly, se realizará una subcontratación a una empresa que nos los alquile y se encargue de su mantenimiento.

Otro caso será que la empresa necesitará contar con servicios externos proporcionados por un abogado para realizar todas las gestiones y creación de documentación que permitan realizar de forma correcta y garantizada las inversiones.

En cualquier caso, cualquier entidad que sea contratada por InvestAlly, colaborará para acercar a esta sociedad a alcanzar sus objetivos establecidos. Por lo que, las relaciones con estas empresas que sean subcontratadas serán muy importantes para obtener resultados positivos para la sociedad.

3.8 Análisis de viabilidad Económico-Financiera

Este apartado es muy importante puesto que después de llevar a cabo todos los análisis y tomar decisiones teóricas sobre la creación e implementación de InvestAlly, se deben realizar todos los cálculos que permitan determinar si la empresa es viable desde una perspectiva económica en base a todo lo establecido.

Para analizar esta viabilidad se calcularán las rentabilidades, solvencia, liquidez o deuda del proyecto propuesto. En caso de detectar la posibilidad de que el proyecto no sea viable, se definirán las decisiones que correspondan tomar para intentar corregir esa situación.

Antes de comenzar con los distintos análisis, se va a definir sobre qué marco tanto a nivel contable como a nivel fiscal estaría sometida InvestAlly.

Aspectos contables

Según las condiciones que tenga una empresa, deberá presentar con carácter obligado un modelo de cuentas anuales u otro. Para el caso de InvestAlly, basándonos en que va a ser una empresa nueva y que solo va a tener 4 trabajadores, tendrá que presentar las cuentas del modelo Pymes. Obsérvese en el siguiente cuadro las condiciones para cada modelo:

Fuente: Martín Molina. Abogados economistas

	MODELO PYMES	MODELO ABREVIADO		MODELO NORMAL	
	Balance, Pérdidas y ganancias, Memoria	Balance, Memoria	Pérdidas y ganancias	Balance, Estado de cambios patrimonio neto, Estado de flujos de efectivo, Memoria	Pérdidas y ganancias
Total activo	< 4.000.000	<4.000.000	<11.400.000	Resto	Resto
Importe neto cifra negocios	< 8.000.000	<8.000.000	< 22.800.000	Resto	Resto
N.º medio trabajadores	< 50	< 50	< 250	Resto	Resto
Condiciones	Durante dos ejercicios consecutivos deben reunir, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos, dos de las circunstancias anteriores.				

Tabla 14. Modelos cuentas anuales

Aspectos fiscales

Desde el punto de vista fiscal, InvestAlly estará sujeta al Impuesto de Sociedades (IS). Este impuesto se paga cuando la empresa obtiene beneficios a la finalización del ejercicio. El

tipo de gravamen general se sitúa en un 25%, este tipo será el utilizado en caso de aparecer de ahora en adelante.

3.8.1 Plan de inversión

Para poder llevar a cabo la actividad InvestAlly deberá de realizar una inversión inicial para adquirir aquellos elementos que le permitan desarrollar su actividad. El primer tipo de elementos que se adquirirán serán todos los informáticos (1 ordenador para cada trabajador, una impresora para la oficina y un teléfono para la oficina):

Fuente: Elaboración propia

Unidades	Concepto	Importe
2	Lenovo V15 IIL Intel Core i3-1005G1/8GB RAM/256GB SSD/15.6"	1.113,64 €
2	Lenovo IdeaPad 3 Chromebook Intel Celeron/4GB RAM/64GB eMMC/11.6"	598,00 €
1	Impresora HP Láserjet Pro M28a MFP Multifunción	125 €
1	Teléfono Panasonic KX TGFA30	30,19 €
	TOTAL	1.866,83 €

Tabla 15. Inversión elementos informáticos

A toda esta inversión de equipos informáticos, se le añadirán los gastos de constitución y las adquisiciones de la página web, de la aplicación móvil y del material de oficina (grapadoras, bolígrafos, etc.).

Fuente: Elaboración propia

Concepto	Importe
Gastos de constitución	700,00 €
Elementos informáticos	1.866,83 €
Coste de la página web	3.000,00 €
Coste de la aplicación móvil	3.000,00 €
Primera compra material de oficina	100,00 €
TOTAL	8.666,83 €

Tabla 16. Inversión inicial InvestAlly

Una vez ha sido definida toda la inversión inicial, se calculan para los activos no corrientes su correspondiente amortización. Se utiliza el criterio de amortización definido por la Agencia Tributaria para cada tipo de activo, definiendo un valor residual del 10% para los equipos informáticos. La fórmula empleada para el cálculo de las amortizaciones es:

$$\text{Amortización} = \frac{V_0 - V_R}{n}$$

Siendo “n” los años de amortización, “ V_0 ” el valor total y V_R el valor residual:

Fuente: Elaboración propia.

Concepto	Valor total	Años amortización	Valor residual	Amortización Anual
Elementos informaticos	1.866,83 €	10	10%	168,01 €
Página web	3.000,00 €	6	0	500,00 €
Aplicación móvil	3.000,00 €	6	0	500,00 €

Tabla 17. Amortización inmovilizado

3.8.2 Plan de financiación

Después de calcular las amortizaciones de los inmovilizados que tendrá la empresa se definen los que serán los costes fijos. Estos, se calcularán para los primeros 4 meses de actividad de InvestAlly y tienen en cuenta las decisiones que se han ido explicando hasta este momento (Oficina en el Edificio Europa, 4 trabajadores, etc.):

Fuente: Elaboración propia

Concepto	Importe
Inversión inicial	8.666,83 €
Alquiler (4 meses)	2.800,00 €
Suministros (Luz, agua y teléfono) (4 meses)	400,00 €
Salarios Brutos (4 meses)	26.400,00 €
Servidores (4 meses)	80,00 €
Material de oficina (reposición) (4 meses)	120,00 €
Publicidad (4 meses)	800,00 €
Licencia software Microsoft Office 365 Standard (4 meses)	203,28 €
Servicio externo de gestoría/abogados(4 meses)	2.000,00 €
TOTAL	41.470,11 €

Tabla 18. Costes fijos 4 meses InvestAlly

Una vez han sido calculados estos costes para una duración de 4 meses, se calcula el préstamo que será necesario para poder asegurar el pago de las obligaciones de la empresa durante este primer periodo de tiempo, ya que solo con el capital social (3.000€) no se alcanzan los costes a cubrir (41.470,11€). Por tanto, se calcula el capital que será necesario financiar con fuentes de financiación ajena, ya que se supone que no van a haber más ingresos del capital social por el socio.

Fuente: Elaboración propia

Capital a financiar	38.470,11 €
---------------------	-------------

Tabla 19. Capital a financiar

Esta sería la cantidad de capital a financiar, aunque se solicitarán 39.000€ para redondear la cifra. Para conseguir este capital, existirían múltiples opciones por medio de distintas fuentes de financiación ajena como pueden ser las líneas de crédito o los préstamos.

Atendiendo a que InvestAlly es una nueva empresa, después de observar condiciones ofrecidas por distintas entidades, lo más interesante sería acceder a un préstamo ICO-Emprendedores (del Instituto de Crédito Oficial), que permite financiar a nuevas empresas bajo unas condiciones más favorables. Las condiciones serían las siguientes:

Fuente: Elaboración propia

Tipo Interés:	FIJO
Capital:	39.000 €
TAE:	4,346%
Cálculo de la TIN:	4,262%
TIN (mensual)	0,35515%
Plazos	5 años (60 meses)
Sin carencia	

Tabla 20. Condiciones préstamo ICO

Se debe indicar que en la página web del ICO se daba la TAE y se tuvo que calcular la TIN ("r" en la fórmula) despejando:

$$TAE = \left(\frac{1+r}{f} \right)^f - 1$$

Una vez se disponen de todas las condiciones del préstamo, se procede a calcular la amortización de este por medio del método de amortización francés. Este método destaca por el hecho de que mensualmente se paga la misma cuota, y mes a mes, se van reduciendo el pago de intereses e incrementando el pago del amortizado. La fórmula utilizada para calcular la cuota del cuadro de amortización ha sido:

$$Cuota = C_0 * \frac{i * (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

Siendo "C₀" la cantidad del préstamo (39.000€), "n" la duración hasta devolver todo el capital (60 meses) e "i" que es el interés efectivo (0,35515%). Se muestra el cuadro de amortización resultante:

Fuente: Elaboración propia

Periodo	Mensualidad	Intereses	Amortización	Capital Amori	Capital Vivo
0	-	-	-	-	39.000,00 €
1	722,86 €	138,51 €	584,35 €	584,35 €	38.415,65 €
2	722,86 €	136,43 €	586,43 €	1.170,78 €	37.829,22 €
3	722,86 €	134,35 €	588,51 €	1.759,29 €	37.240,71 €
4	722,86 €	132,26 €	590,60 €	2.349,89 €	36.650,11 €
5	722,86 €	130,16 €	592,70 €	2.942,59 €	36.057,41 €
6	722,86 €	128,06 €	594,80 €	3.537,40 €	35.462,60 €
7	722,86 €	125,94 €	596,92 €	4.134,31 €	34.865,69 €
8	722,86 €	123,82 €	599,04 €	4.733,35 €	34.266,65 €
9	722,86 €	121,70 €	601,16 €	5.334,51 €	33.665,49 €
10	722,86 €	119,56 €	603,30 €	5.937,81 €	33.062,19 €
11	722,86 €	117,42 €	605,44 €	6.543,25 €	32.456,75 €
12	722,86 €	115,27 €	607,59 €	7.150,84 €	31.849,16 €
13	722,86 €	113,11 €	609,75 €	7.760,59 €	31.239,41 €
14	722,86 €	110,95 €	611,91 €	8.372,51 €	30.627,49 €
15	722,86 €	108,77 €	614,09 €	8.986,60 €	30.013,40 €
16	722,86 €	106,59 €	616,27 €	9.602,86 €	29.397,14 €
17	722,86 €	104,40 €	618,46 €	10.221,32 €	28.778,68 €
18	722,86 €	102,21 €	620,65 €	10.841,98 €	28.158,02 €
19	722,86 €	100,00 €	622,86 €	11.464,83 €	27.535,17 €
20	722,86 €	97,79 €	625,07 €	12.089,90 €	26.910,10 €
21	722,86 €	95,57 €	627,29 €	12.717,19 €	26.282,81 €
22	722,86 €	93,34 €	629,52 €	13.346,71 €	25.653,29 €
23	722,86 €	91,11 €	631,75 €	13.978,47 €	25.021,53 €
24	722,86 €	88,86 €	634,00 €	14.612,46 €	24.387,54 €
25	722,86 €	86,61 €	636,25 €	15.248,71 €	23.751,29 €
26	722,86 €	84,35 €	638,51 €	15.887,22 €	23.112,78 €
27	722,86 €	82,08 €	640,78 €	16.528,00 €	22.472,00 €
28	722,86 €	79,81 €	643,05 €	17.171,05 €	21.828,95 €
29	722,86 €	77,52 €	645,34 €	17.816,38 €	21.183,62 €
30	722,86 €	75,23 €	647,63 €	18.464,01 €	20.535,99 €
31	722,86 €	72,93 €	649,93 €	19.113,94 €	19.886,06 €
32	722,86 €	70,62 €	652,24 €	19.766,18 €	19.233,82 €
33	722,86 €	68,31 €	654,55 €	20.420,73 €	18.579,27 €
34	722,86 €	65,98 €	656,88 €	21.077,60 €	17.922,40 €
35	722,86 €	63,65 €	659,21 €	21.736,81 €	17.263,19 €
36	722,86 €	61,31 €	661,55 €	22.398,37 €	16.601,63 €
37	722,86 €	58,96 €	663,90 €	23.062,27 €	15.937,73 €
38	722,86 €	56,60 €	666,26 €	23.728,52 €	15.271,48 €
39	722,86 €	54,24 €	668,62 €	24.397,15 €	14.602,85 €
40	722,86 €	51,86 €	671,00 €	25.068,15 €	13.931,85 €
41	722,86 €	49,48 €	673,38 €	25.741,53 €	13.258,47 €
42	722,86 €	47,09 €	675,77 €	26.417,30 €	12.582,70 €
43	722,86 €	44,69 €	678,17 €	27.095,48 €	11.904,52 €
44	722,86 €	42,28 €	680,58 €	27.776,06 €	11.223,94 €
45	722,86 €	39,86 €	683,00 €	28.459,06 €	10.540,94 €
46	722,86 €	37,44 €	685,42 €	29.144,48 €	9.855,52 €
47	722,86 €	35,00 €	687,86 €	29.832,34 €	9.167,66 €
48	722,86 €	32,56 €	690,30 €	30.522,64 €	8.477,36 €
49	722,86 €	30,11 €	692,75 €	31.215,40 €	7.784,60 €
50	722,86 €	27,65 €	695,21 €	31.910,61 €	7.089,39 €
51	722,86 €	25,18 €	697,68 €	32.608,29 €	6.391,71 €
52	722,86 €	22,70 €	700,16 €	33.308,45 €	5.691,55 €
53	722,86 €	20,21 €	702,65 €	34.011,10 €	4.988,90 €
54	722,86 €	17,72 €	705,14 €	34.716,24 €	4.283,76 €
55	722,86 €	15,21 €	707,65 €	35.423,89 €	3.576,11 €
56	722,86 €	12,70 €	710,16 €	36.134,05 €	2.865,95 €
57	722,86 €	10,18 €	712,68 €	36.846,73 €	2.153,27 €
58	722,86 €	7,65 €	715,21 €	37.561,94 €	1.438,06 €
59	722,86 €	5,11 €	717,75 €	38.279,70 €	720,30 €
60	722,86 €	2,56 €	720,30 €	39.000,00 €	0,00 €
TOTAL	43.371,63 €	4.371,63 €	39.000,00 €		

Tabla 21. Cuadro amortización préstamo ICO

Se observa que la mensualidad que deberá pagar InvestAlly será de 722,86€ durante 5 años.

3.8.3 Ingresos y gastos previsionales

Establecer los ingresos previsionales no es una tarea sencilla por la naturaleza de la actividad que desarrollará InvestAlly. Básicamente, sus ingresos dependerán de los proyectos que pueda financiar y de las rentabilidades que se fijen para que convenga financiar dicho proyecto inmobiliario a todas las partes involucradas: a InvestAlly, a los inversores y a la empresa que desea financiar el proyecto.

Con la intencionalidad de que la estimación sea lo más realista posible, se ha hecho lo siguiente: se ha establecido que la empresa incrementa mensualmente sus visitas a la web y sus descargas de la aplicación móvil. Este crecimiento es mayor o menor dependiendo del escenario en el que nos situemos (optimista o pesimista) y a partir de estos, se calcula un promedio que sería un escenario más probable.

La siguiente tabla refleja la evolución de las visitas de la web:

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021			Previsión 2022			Previsión 2023		
	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio
Enero	500	200	350	727	228	477	1330	291	811
Febrero	515	202	359	763	232	498	1423	300	862
Marzo	530	204	367	801	237	519	1523	309	916
Abril	546	206	376	841	242	541	1629	319	974
Mayo	563	208	385	883	246	565	1743	328	1036
Junio	580	210	395	928	251	589	1865	338	1102
Julio	597	212	405	974	256	615	1996	348	1172
Agosto	615	214	415	1023	261	642	2136	358	1247
Septiembre	633	217	425	1074	267	670	2285	369	1327
Octubre	652	219	436	1127	272	700	2445	380	1413
Noviembre	672	221	446	1184	277	731	2616	392	1504
Diciembre	692	223	458	1243	283	763	2799	403	1601

Gráfico 30. Evolución previsión visitas WEB

El criterio empleado en esta tabla es que se empieza en 500 visitas y en 200 para el caso optimista y el pesimista respectivamente. El incremento en el primer año para el caso optimista es del 3%, para el segundo del 5% y para el tercero del 7%. Este incremento estaría justificado con las posibles acciones de marketing que podría hacer la empresa. En el caso pesimista se produce también incremento en las visitas, pero este es menor, un 1% en el primer año, un 2% en el segundo y un 3% para el tercero. Estas 3 posibles evoluciones se pueden observar en la siguiente gráfica:

Fuente: Elaboración propia

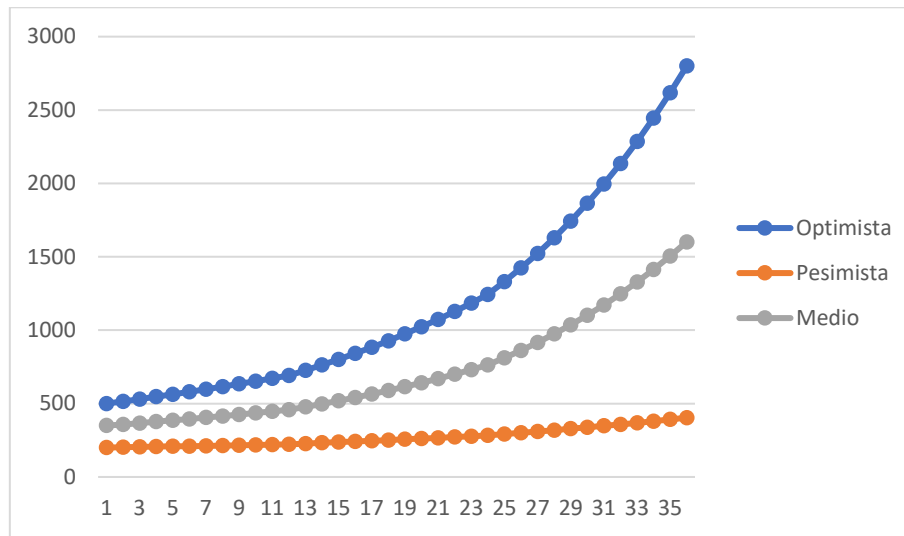


Gráfico 31. Evolución previsión de las visitas WEB

Esto mismo se hace, pero para las descargas de la aplicación móvil:

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021			Previsión 2022			Previsión 2023		
	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio
Enero	250	100	175	363	114	239	665	146	405
Febrero	258	101	179	382	116	249	712	150	431
Marzo	265	102	184	401	118	260	761	155	458
Abril	273	103	188	421	121	271	815	159	487
Mayo	281	104	193	442	123	282	872	164	518
Junio	290	105	197	464	126	295	933	169	551
Julio	299	106	202	487	128	308	998	174	586
Agosto	307	107	207	511	131	321	1068	179	624
Septiembre	317	108	212	537	133	335	1143	185	664
Octubre	326	109	218	564	136	350	1223	190	706
Noviembre	336	110	223	592	139	365	1308	196	752
Diciembre	346	112	229	621	141	381	1400	202	801

Gráfico 32. Evolución de la previsión descargas APP

Para la previsión de descargas de la aplicación, se ha considerado que en un inicio es más difícil que las personas realicen esta acción de manera deliberada que respecto a simplemente navegar por la web y acceder a la página, esta es la justificación a que las previsiones son menores. En ambos casos, tanto optimista como pesimista, se han establecido los mismos incrementos respecto a las visitas de web (3,5 y 7 por ciento para el optimista y 1,2 y 3 para el pesimista). Se puede observar estos datos representados en la siguiente gráfica:

Fuente: Elaboración propia

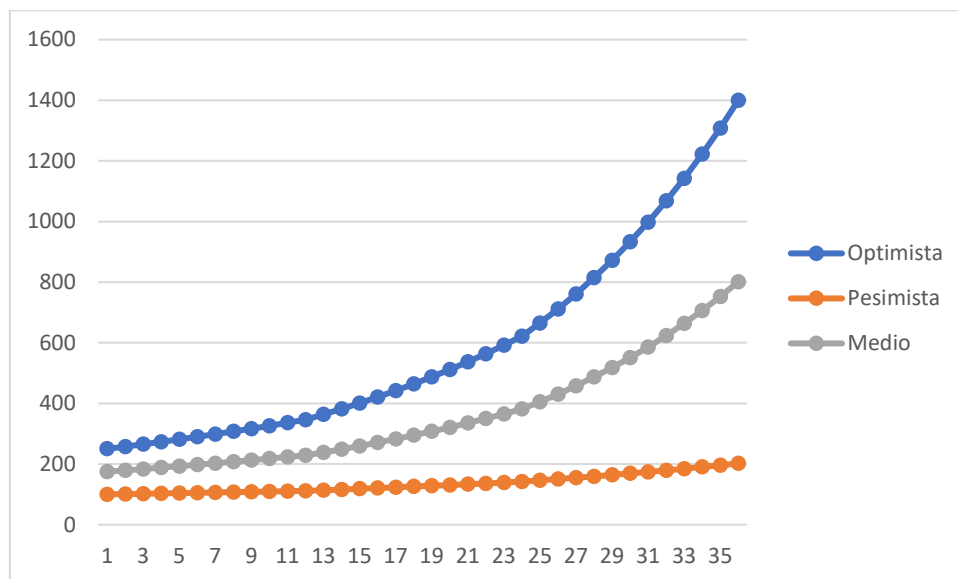


Gráfico 33. Evolución de la previsión de descargas APP

Una vez descritos los escenarios de evolución de visitas de la web y descargas de la aplicación móvil, se pasa a establecer para cada uno de los escenarios, qué porcentaje de la cantidad de visitas o descargas se acaban convirtiendo en la captación de un nuevo inversor. También se establecen escenarios por el hecho de que resulta difícil estimar un porcentaje claro de cuantos visitantes o usuarios que descargan la aplicación se convertirán en inversores.

A continuación, se muestra la tabla que indica el número de visitas de la web que se convierte en inversor para cada uno de los casos:

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021			Previsión 2022			Previsión 2023		
	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio
Enero	10	2	6	36	5	20	80	9	44
Febrero	10	2	6	38	5	21	85	9	47
Marzo	11	2	6	40	5	22	91	9	50
Abril	11	2	6	42	5	23	98	10	54
Mayo	11	2	7	44	5	25	105	10	57
Junio	12	2	7	46	5	26	112	10	61
Julio	12	2	7	49	5	27	120	10	65
Agosto	12	2	7	51	5	28	128	11	69
Septiembre	13	2	7	54	5	30	137	11	74
Octubre	13	2	8	56	5	31	147	11	79
Noviembre	13	2	8	59	6	32	157	12	84
Diciembre	14	2	8	62	6	34	168	12	90

Tabla 22. Evolución captación inversores WEB

Para la web se ha definido que, en el caso optimista, durante el primer año, un 2% de las visitas mensuales se convierten en inversores, para el segundo, un 5% y el tercero un 6%. En el caso pesimista el primer año solo invierte un 1% de los usuarios, el segundo año un 2% y el tercer año un 3%. Esta evolución de los casos se puede observar en la siguiente gráfica:

Fuente: Elaboración propia

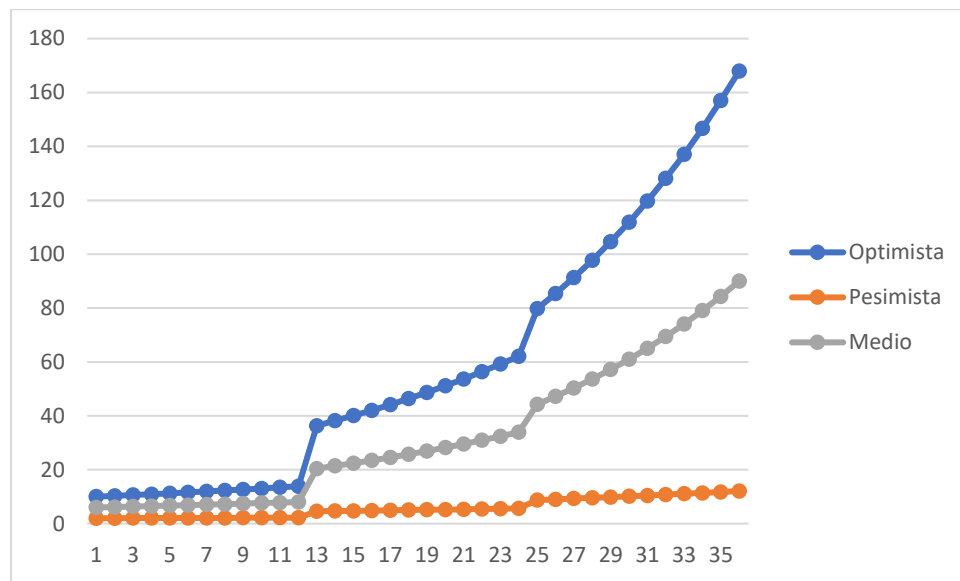


Gráfico 34. Evolución captación inversores WEB

Después de hacer esto con las visitas de la web que se convierten en la captación exitosa de un inversor, se realiza lo mismo, pero con las descargas de la aplicación móvil. Además, el propio ritmo de crecimiento tanto en el caso optimista como en el pesimista es igual que el anterior caso.

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021			Previsión 2022			Previsión 2023		
	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio	Optimista	Pesimista	Medio
Enero	5	1	3	18	2	10	40	4	22
Febrero	5	1	3	19	2	11	43	5	24
Marzo	5	1	3	20	2	11	46	5	25
Abril	5	1	3	21	2	12	49	5	27
Mayo	6	1	3	22	2	12	52	5	29
Junio	6	1	3	23	3	13	56	5	31
Julio	6	1	4	24	3	13	60	5	33
Agosto	6	1	4	26	3	14	64	5	35
Septiembre	6	1	4	27	3	15	69	6	37
Octubre	7	1	4	28	3	15	73	6	40
Noviembre	7	1	4	30	3	16	78	6	42
Diciembre	7	1	4	31	3	17	84	6	45

Tabla 23. Evolución captación inversores APP

Y se representa la información de esta tabla en una gráfica:

Fuente: Elaboración propia

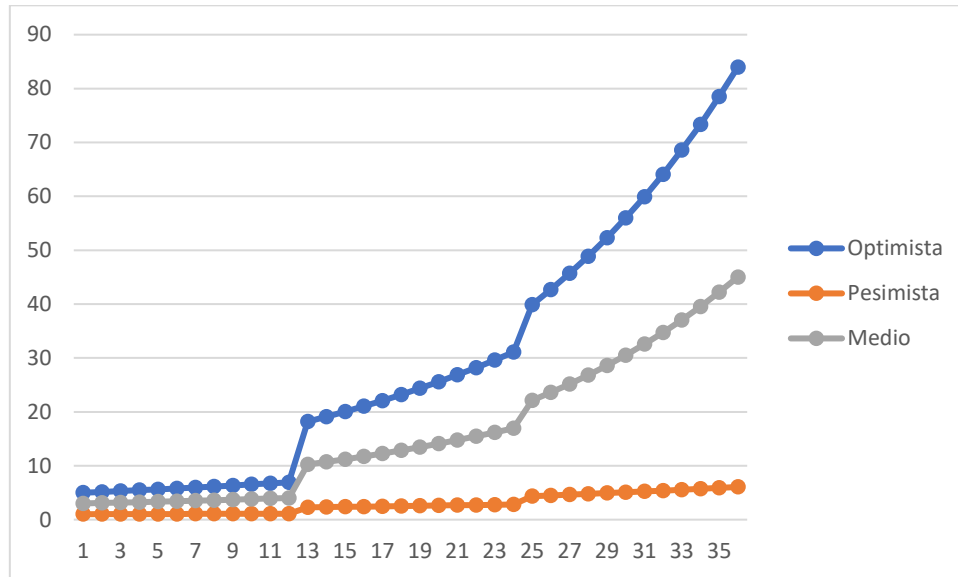


Gráfico 35. Evolución captación inversores APP

Una vez se tiene la previsión de la evolución del número de inversores que se captan vía web y aplicación móvil, se usa el caso intermedio calculado y se establece que en el inicio de la actividad de InvestAlly el mínimo capital para acceder a sus inversiones es de 2.000€. Al principio (mes Enero de 2021) se va a suponer que la media de inversores aporta el mínimo, pero este irá incrementando de media a razón de 50€ por cada mes durante el primer año, de 150€ durante el segundo y en el tercero se reduce ese crecimiento a 100€. Además, al inicio del segundo año se incrementa la media de la inversión a 3.000€ aportados por cada inversor y en el tercer año pasa a 5.000€. Este incremento vendría dado por las acciones de promoción, así como de un incremento en la confianza por parte de los inversores al ver que los proyectos de la empresa van saliendo adelante. Todo esto se ve reflejado en la siguiente tabla:

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021		Previsión 2022		Previsión 2023	
	Medio	Aportación	Medio	Aportación	Medio	Aportación
Enero	9	18.000 €	31	93.000,00 €	66	330.000,00 €
Febrero	9	18.450 €	32	100.800,00 €	71	362.100,00 €
Marzo	9	18.900 €	34	112.200,00 €	75	390.000,00 €
Abril	10	21.500 €	35	120.750,00 €	80	424.000,00 €
Mayo	10	22.000 €	37	133.200,00 €	86	464.400,00 €
Junio	10	22.500 €	39	146.250,00 €	92	506.000,00 €
Julio	11	25.300 €	40	156.000,00 €	98	548.800,00 €
Agosto	11	25.850 €	42	170.100,00 €	104	592.800,00 €
Septiembre	11	26.400 €	44	184.800,00 €	111	643.800,00 €
Octubre	11	26.950 €	46	200.100,00 €	119	702.100,00 €
Noviembre	12	30.000 €	49	220.500,00 €	127	762.000,00 €
Diciembre	12	30.600 €	51	237.150,00 €	135	823.500,00 €

Tabla 24. Evolución capital captado mensualmente

Una vez calculado el capital captado cada mes, se observa un problema estructural respecto a los costes de la actividad, tal y como se ha planteado, con respecto a la capacidad de captación de capital que tiene en sus inicios la empresa.

El problema es que, con el planteamiento actual, el préstamo cubriría los primeros 4 meses de costes para arrancar con la actividad de InvestAlly. Observando la tabla anterior, se aprecia como en el cuarto mes el capital captado de los inversores ascendería a 76.850€, cantidad con la que todavía no se podría plantear la financiación de ningún proyecto. El problema sería que, si se esperase hasta el final del primer año, cuando el capital captado sea de 286.450€, capital suficiente como para financiar un proyecto del tipo casa unifamiliar, la empresa tendría que “sobrevivir” 8 meses más cuando la liquidez de la empresa se habría acabado mucho antes, cosa que sería imposible de llevar a cabo.

Para esta situación existirían dos posibilidades, o bien incrementar los meses que cubre el préstamo los gastos (incrementando la cuota mensual), o reducir costes fijos y así poder pedir un préstamo que dure más tiempo hasta que la empresa tenga capacidad de captación de capital suficiente como para tener ingresos a tiempo. Ante esta situación, he optado por la segunda opción y he replanteado la estructura y decisiones tomadas hasta ahora con el objetivo de reducir los costes fijos lo máximo posible. Estas decisiones han sido:

- Reducción de personal al mínimo, solo trabajaré yo y me daré de alta como autónomo para la empresa. Esta decisión también implica que la inversión inicial baja porque no es necesario comprar 4 ordenadores, solo se adquiere 1. Además, el salario que cobraré será el Salario Mínimo Interprofesional, es decir, 14 pagas al año de 950€ (13.300€ anuales).
- La página web y la aplicación móvil no se compran, sino que se subcontrata el desarrollo y gestión de estas.
- Las labores de marketing se subcontratan.
- La oficina de la empresa se situará en un local comercial de mi familia cercano a Valencia, esto implica que no existirá un coste de alquiler y también que se reduce el coste de suministros porque ya no estamos en el centro de Valencia.

- El coste de la Licencia de software de Microsoft Office Business Standard se reduce y se adquiere solo para 1 trabajador.

De modo en que la inversión en equipos informáticos queda de la siguiente forma:

Fuente: Elaboración propia

Unidades	Concepto	Importe
1	Lenovo V15 IIL Intel Core i3-1005G1/8GB RAM/256GB SSD/15.6"	556,82 €
1	Impresora HP Láserjet Pro M28a MFP Multifunción	125 €
1	Teléfono Panasonic KX TGFA30	30,19 €
	TOTAL	712,01 €

Tabla 25. Inversión elementos informáticos 2

La inversión inicial queda de este modo:

Fuente: Elaboración propia

Concepto	Importe
Elementos informáticos	712,01 €
Elaboración web y app (subcontratado)	1.700,00 €
Primera compra material de oficina	100,00 €
TOTAL	2.512,01 €

Tabla 26. Inversión inicial 2

Los gastos de constitución han sido eliminados de la inversión inicial porque quedarían incluidos dentro de los gastos del servicio de gestoría. En cuanto a las amortizaciones, estas han sido recalculadas sobre las nuevas cantidades invertidas en equipos informáticos:

	Concepto	Valor total	Años amortización	Valor residual	Amortización Anual
MATERIAL	Elementos informaticos	712,01 €	10	10%	64,08 €
INTANGIBLE	Web y app	1.700,00 €	6	0%	283,33 €

Tabla 27. Amortización inmovilizado 2

El siguiente paso es recalcular los costes fijos totales para el primer año a los que se enfrentará la empresa para solicitar en función de estos el nuevo préstamo ICO:

Fuente: Elaboración propia

Concepto	Importe
Inversión inicial	2.512,01 €
Suministros (Luz, agua y teléfono) (12 meses)	600,00 €
Coste de autónomo (12 meses)	600,00 €
Mantenimiento web y aplicación (12 meses)	1.200,00 €
Material de oficina (reposición) (12 meses)	240,00 €
Salario (12 meses)(14 pagas)	13.300,00 €
Publicidad (12 meses)	1.200,00 €
Licencia software Microsoft Office 365 Standard (12 meses)	152,46 €
Servicio externo de gestión/abogados primer año	2.000,00 €
Varios	5.000,00 €
TOTAL	26.804,47 €

Tabla 28. Costes fijos 12 meses InvestAlly

Una vez ya se conoce que el coste total fijo para la puesta en funcionamiento de InvestAlly durante un periodo de 12 meses, ascendería a 26.804,47€. Teóricamente, se debería definir una cantidad de 23.804,47€ para el préstamo ICO porque se disponen de 3.000€ de capital social. Pero no será de este modo porque con las previsiones que se calcularán a continuación nos quedaríamos escasos en la tesorería, por lo que se pedirán 26.804,47€ para dicho préstamo.

Además del cambio en el importe a financiar, también se ha decidido incrementar el número de años en los que se devolverá este préstamo y que se tenga un periodo de carencia de los dos primeros ejercicios. Las condiciones finales del préstamo ICO son las siguientes:

Fuente: Elaboración propia

Tipo de interés:	FIJO
Capital:	26.804,47 €
TAE:	4,337%
Cálculo de la TIN:	4,292%
Tin mensual:	0,35763%
Plazos:	7 años (84 meses)
Carencia:	2 años (24 meses)

Tabla 29. Condiciones préstamo ICO 2

En el nuevo cuadro de amortización puede observarse que los primeros dos ejercicios solo se pagan intereses (95,86€ al mes) y que a partir del tercer año la nueva cuota es de 497,17€ hasta que se amortiza el préstamo. El cuadro de amortización resultante es el siguiente:

Periodo	Mensualidad	Intereses	Amortización	Capital Amor	Capital Vivo
0	-	-	-	-	26.804,47 €
1	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
2	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
3	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
4	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
5	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
6	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
7	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
8	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
9	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
10	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
11	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
12	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
13	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
14	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
15	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
16	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
17	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
18	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
19	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
20	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
21	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
22	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
23	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
24	95,86 €	95,86 €	-	-	26.804,47 €
25	497,18 €	95,86 €	401,32 €	401,32 €	26.403,15 €
26	497,18 €	94,43 €	402,75 €	804,07 €	26.000,40 €
27	497,18 €	92,99 €	404,19 €	1.208,27 €	25.596,20 €
28	497,18 €	91,54 €	405,64 €	1.613,91 €	25.190,56 €
29	497,18 €	90,09 €	407,09 €	2.021,00 €	24.783,47 €
30	497,18 €	88,63 €	408,55 €	2.429,54 €	24.374,93 €
31	497,18 €	87,17 €	410,01 €	2.839,55 €	23.964,92 €
32	497,18 €	85,71 €	411,47 €	3.251,03 €	23.553,44 €
33	497,18 €	84,23 €	412,95 €	3.663,97 €	23.140,50 €
34	497,18 €	82,76 €	414,42 €	4.078,39 €	22.726,08 €
35	497,18 €	81,28 €	415,90 €	4.494,30 €	22.310,17 €
36	497,18 €	79,79 €	417,39 €	4.911,69 €	21.892,78 €
37	497,18 €	78,30 €	418,88 €	5.330,57 €	21.473,90 €
38	497,18 €	76,80 €	420,38 €	5.750,96 €	21.053,51 €
39	497,18 €	75,29 €	421,89 €	6.172,84 €	20.631,63 €
40	497,18 €	73,79 €	423,39 €	6.596,24 €	20.208,23 €
41	497,18 €	72,27 €	424,91 €	7.021,15 €	19.783,32 €
42	497,18 €	70,75 €	426,43 €	7.447,57 €	19.356,90 €
43	497,18 €	69,23 €	427,95 €	7.875,53 €	18.928,94 €
44	497,18 €	67,70 €	429,48 €	8.305,01 €	18.499,46 €
45	497,18 €	66,16 €	431,02 €	8.736,03 €	18.068,44 €
46	497,18 €	64,62 €	432,56 €	9.168,59 €	17.635,88 €
47	497,18 €	63,07 €	434,11 €	9.602,70 €	17.201,77 €
48	497,18 €	61,52 €	435,66 €	10.038,36 €	16.766,11 €

49	497,18 €	59,96 €	437,22 €	10.475,58 €	16.328,89 €
50	497,18 €	58,40 €	438,78 €	10.914,37 €	15.890,10 €
51	497,18 €	56,83 €	440,35 €	11.354,72 €	15.449,75 €
52	497,18 €	55,25 €	441,93 €	11.796,64 €	15.007,83 €
53	497,18 €	53,67 €	443,51 €	12.240,15 €	14.564,32 €
54	497,18 €	52,09 €	445,09 €	12.685,24 €	14.119,23 €
55	497,18 €	50,49 €	446,69 €	13.131,93 €	13.672,54 €
56	497,18 €	48,90 €	448,28 €	13.580,21 €	13.224,26 €
57	497,18 €	47,29 €	449,89 €	14.030,10 €	12.774,37 €
58	497,18 €	45,69 €	451,49 €	14.481,59 €	12.322,88 €
59	497,18 €	44,07 €	453,11 €	14.934,70 €	11.869,77 €
60	497,18 €	42,45 €	454,73 €	15.389,43 €	11.415,04 €
61	497,18 €	40,82 €	456,36 €	15.845,79 €	10.958,68 €
62	497,18 €	39,19 €	457,99 €	16.303,78 €	10.500,69 €
63	497,18 €	37,55 €	459,63 €	16.763,40 €	10.041,07 €
64	497,18 €	35,91 €	461,27 €	17.224,67 €	9.579,80 €
65	497,18 €	34,26 €	462,92 €	17.687,59 €	9.116,88 €
66	497,18 €	32,60 €	464,58 €	18.152,17 €	8.652,30 €
67	497,18 €	30,94 €	466,24 €	18.618,40 €	8.186,07 €
68	497,18 €	29,28 €	467,90 €	19.086,31 €	7.718,16 €
69	497,18 €	27,60 €	469,58 €	19.555,89 €	7.248,58 €
70	497,18 €	25,92 €	471,26 €	20.027,14 €	6.777,33 €
71	497,18 €	24,24 €	472,94 €	20.500,08 €	6.304,39 €
72	497,18 €	22,55 €	474,63 €	20.974,72 €	5.829,75 €
73	497,18 €	20,85 €	476,33 €	21.451,05 €	5.353,42 €
74	497,18 €	19,15 €	478,03 €	21.929,08 €	4.875,39 €
75	497,18 €	17,44 €	479,74 €	22.408,83 €	4.395,64 €
76	497,18 €	15,72 €	481,46 €	22.890,29 €	3.914,18 €
77	497,18 €	14,00 €	483,18 €	23.373,47 €	3.431,00 €
78	497,18 €	12,27 €	484,91 €	23.858,38 €	2.946,09 €
79	497,18 €	10,54 €	486,64 €	24.345,02 €	2.459,45 €
80	497,18 €	8,80 €	488,38 €	24.833,40 €	1.971,07 €
81	497,18 €	7,05 €	490,13 €	25.323,54 €	1.480,93 €
82	497,18 €	5,30 €	491,88 €	25.815,42 €	989,05 €
83	497,18 €	3,54 €	493,64 €	26.309,06 €	495,41 €
84	497,18 €	1,77 €	495,41 €	26.804,47 €	0,00 €
TOTAL	29.830,79 €	3.026,32 €	26.804,47 €		

Tabla 30. Cuadro amortización préstamo ICO

Fuente: Elaboración propia

Una vez ha sido recalculado todo lo anterior, se va a seguir trabajando sobre las previsiones que nos han hecho descubrir el problema anterior y continuamos donde lo habíamos dejado. Ahora, InvestAlly tendría la capacidad suficiente como para poder mantener su actividad durante 12 meses con costes fijos bajos para poder recaudar todo el capital estimado hasta el final del primer año. Con este capital, la idea sería invertir la cantidad total captada hasta el mes de diciembre del primer año (286.450€) en el primer proyecto para desde principios del 2022 ya disponer de los primeros ingresos.

3.8.3.1 Ingresos previsionales

PROYECTO 1

Una vez asegurada la actividad de la empresa durante los primeros 12 meses, al final de este periodo se alcanzan los 286.450€ captados. Este capital servirá para financiar el primer proyecto inmobiliario de InvestAlly y así obtener los primeros ingresos de la empresa. Con este capital captado, se ha planteado de manera teórica lo que podría ser un proyecto inmobiliario de una vivienda unifamiliar, con una duración de 12 meses del proyecto y una rentabilidad del 10% para la empresa que desea ser financiada.

El valor de ventas del proyecto ascendería a 393.868,75€ que se corresponde con el incremento del 10% sobre el coste total de este proyecto ascendería a 358.062,50€, dejando un margen de beneficio de 35.806,25€. InvestAlly solo debería financiar la cantidad de 279.288,75€ ya que un 20% del valor de las ventas es cobrado por la empresa promotora del proyecto a la firma de los clientes (10%) y a mitad de obra (10%). En este caso, la cantidad financiada (286.450€) es superior para garantizar el éxito del proyecto en caso de pequeños desvíos en la previsión de los costes.

Respecto al coste de financiación del proyecto para la empresa financiada por InvestAlly se ha definido que esta empresa pagará una mensualidad de 1.166,77€ en concepto de coste por la captación del capital a InvestAlly. Además, pagará otro coste al final del proyecto que serán las rentabilidades de los inversores definido de media a un 5% entre todos sobre el capital financiado. Sobre la rentabilidad de los inversores, se ha establecido que un 5% será cobrada por InvestAlly a estos en concepto de coste por la gestión de su inversión en el proyecto.

Por lo tanto, el primer proyecto quedaría estructurado del siguiente modo:

Fuente: Elaboración propia

	Proyecto 1 sin financiación	
COSTE	358.062,50 €	
VENTAS	393.868,75 €	
MARGEN	35.806,25 €	10%

Tabla 31. Características proyecto 1 sin financiación

Fuente: Elaboración propia

	Proyecto 1- COSTE FINANCIACIÓN	
	Proyecto Total	Pago mensual
Coste gestión	14.000,00 €	1.166,67 €
5% inversores	14.322,50 €	
Cobro coste gestión a inversores	716,13 €	
Coste financiación TOTAL	28.322,50 €	

Tabla 32. Condiciones financiación proyecto 1

Fuente: Elaboración propia

	Resultado Proyecto con financiación
COSTE TOTAL	386.385,00 €
VENTAS	393.868,75 €
Beneficio final	7.483,75 €
Coste financiación	7,33%
Rentabilidad final	1,94%

Tabla 33. Características proyecto 1 con financiación

Al aplicar los costes de la financiación a este proyecto, se observa como el margen del beneficio de la empresa promotora se ha visto reducido en la cantidad a la que asciende el coste de la financiación propuesta por InvestAlly.

Por lo tanto, la empresa financiada tendría un beneficio de **7.483,75€**, InvestAlly cobraría **14.000€** a lo largo del proyecto y **716,13€** al final por el coste de gestión a los inversores y los inversores se repartirían un total de $(14.322,50€ - 716,13€ = 13.606,37€)$.

La previsión de ingresos para el segundo año de InvestAlly con la financiación del primer proyecto sería la siguiente:

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021		Previsión 2022	
	Invertido	Ingresos	Invertido	Ingresos
Enero	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Febrero	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Marzo	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Abril	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Mayo	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Junio	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Julio	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Agosto	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Septiembre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Octubre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Noviembre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €
Diciembre	286.450 €	- €	286.450 €	1.882,79 €
	TOTAL 2021	- €	TOTAL 2022	14.716,13 €

Tabla 34. Previsión ingresos proyecto 1

PROYECTO 2

Durante el desarrollo de su primer proyecto financiado, InvestAlly seguirá captando capital, y según las previsiones, al final del segundo año habrá podido captar 1.874.850,00€. El incremento en la capacidad de captación de un año para otro es muy notorio, y al disponer de un mayor montante, podrá explorar muchas más opciones de proyectos de inversión para ofrecer a sus inversores.

Para el segundo proyecto de InvestAlly, que transcurriría desde el inicio del tercer año de su actividad, he podido plantear un caso mucho más realista porque se basa en un proyecto inmobiliario real de 14 viviendas con trasteros, aparcamientos y locales comerciales que me ha proporcionado la empresa Inmuebles Guadalupe.

Fuente: Proporcionado por Inmuebles Guadalupe



Ilustración 8. Logotipo Inmuebles Guadalupe

Al disponer de información muy detallada como el *Cash-flow* de los gastos que tendrán en el transcurso del proyecto se ha podido seguir el proceso que podría desarrollar InvestAlly para definir las condiciones de la operación tanto para los inversores como para la empresa financiada. Este proceso se detalla a continuación:

Lo primero que se ha obtenido son los datos referentes a la duración, la estimación de los costes del proyecto, así como el más probable valor de las ventas de esas 14 viviendas con los trasteros y aparcamiento.

Fuente: Elaboración propia

DURACIÓN PROYECTO (MESES)	25
Valor coste proyecto	2.096.135,84 €
Valor ventas proyecto	2.286.500,00 €

Tabla 35. Duración, coste y valor ventas proyecto 2

Al conocer estos valores totales lo que se ha realizado es descontar el 20% sobre el valor de ventas al coste del proyecto, ya que esa sería la cantidad a financiar por InvestAlly:

Fuente: Elaboración propia

Valor cobrado por la empresa a compradores (20%)	457.300,00 €
Valor a financiar	1.638.835,84 €

Tabla 36. Valor a financiar proyecto 2

Después se ha tenido en cuenta que existe una posibilidad, como en todo proyecto, de que exista alguna desviación sobre el coste previsto. Es por lo que se ha decidido financiar un

5% de capital “extra” sobre los 1.638.835,84€ para que no se pare en proyecto en caso de necesitar esa financiación:

Fuente: Elaboración propia

Desviación coste (5%)	104.806,79 €
Valor TOTAL a financiar	1.743.642,63 €

Tabla 37. Cálculo desviación coste proyecto 2

Una vez calculado el importe a financiar, redondear esta cifra al alza hasta los 1.744.000€ y dividir esta cantidad en participaciones de 2.000€:

Fuente: Elaboración propia

Valor por participación	2.000,00 €
Participaciones totales	872

Tabla 38. Número participaciones y valor participación proyecto 2

Una vez se conocen el número de participaciones y el valor de cada una, se ha establecido que de cara a calcular la simulación existe un mínimo de 3 participaciones a adquirir por cada inversor para poder invertir en este proyecto. Antes de establecer las rentabilidades para InvestAlly y sus inversores, se debe calcular cual es la rentabilidad del proyecto sin el coste de la financiación para Inmuebles Guadalupe:

Fuente: Elaboración propia

Rentabilidad proyecto	9,08%
------------------------------	-------

Tabla 39. Rentabilidad proyecto 2 sin financiación

Para este proyecto Inmuebles Guadalupe ha proporcionado el *Cash-flow* estimado de los costes del proyecto, es muy importante porque InvestAlly se va a basar en este para definir las rentabilidades de sus inversores:

Fuente: Elaboración propia

MES	% Gasto	€ Gastos	€ Gastos acumulados
1	2,14%	35.079,85 €	35.079,85 €
2	0,50%	8.225,77 €	43.305,61 €
3	20,95%	343.410,49 €	386.716,10 €
4	5,16%	84.599,05 €	471.315,15 €
5	4,88%	79.946,17 €	551.261,32 €
6	4,88%	79.966,57 €	631.227,88 €
7	4,40%	72.109,87 €	703.337,75 €
8	3,41%	55.916,88 €	759.254,63 €
9	3,40%	55.707,69 €	814.962,32 €
10	4,42%	72.395,70 €	887.358,02 €
11	3,40%	55.733,62 €	943.091,63 €
12	3,42%	56.076,67 €	999.168,31 €
13	3,42%	56.106,60 €	1.055.274,91 €
14	3,44%	56.332,18 €	1.111.607,09 €
15	3,44%	56.445,64 €	1.168.052,73 €
16	3,41%	55.923,34 €	1.223.976,07 €
17	3,43%	56.148,92 €	1.280.124,99 €
18	3,49%	57.205,55 €	1.337.330,54 €
19	3,43%	56.130,99 €	1.393.461,53 €
20	3,44%	56.356,57 €	1.449.818,09 €
21	3,49%	57.183,61 €	1.507.001,71 €
22	3,44%	56.338,64 €	1.563.340,35 €
23	3,55%	58.113,82 €	1.621.454,17 €
24	0,92%	14.997,22 €	1.636.451,39 €
25	0,15%	107.548,61 €	1.744.000,00 €
Total	100%	1.744.000,00 €	

Tabla 40. Cash-flow proyecto 2

Una vez se dispone del cuadro anterior, se ha establecido que hay 70 inversores en esta simulación y que cada uno aporta una cantidad. El orden de llegada del capital es importante porque no asumirá el mismo nivel de riesgo el que pone su capital para el momento de la compra del solar de la promoción que el último desembolso previo a la venta de las viviendas.

InvestAlly crea un cuadro que relaciona las partidas de gastos del proyecto anteriores con los inversores y el capital invertido en orden de llegada. Esto sirve para conocer de qué inversor se dispone el capital y en qué momento, esto es muy importante porque determinará la rentabilidad final resultante para cada uno de estos:

Fuente: Elaboración propia

	Acciones	Valor	Valor acumulado
Inversor 1	3	6.000,00 €	6.000,00 €
Inversor 2	3	6.000,00 €	12.000,00 €
Inversor 3	3	6.000,00 €	18.000,00 €
Inversor 4	3	6.000,00 €	24.000,00 €
Inversor 5	3	6.000,00 €	30.000,00 €
Inversor 6	3	6.000,00 €	36.000,00 €
Inversor 7	4	8.000,00 €	44.000,00 €
Inversor 8	3	6.000,00 €	50.000,00 €
Inversor 9	15	30.000,00 €	80.000,00 €
Inversor 10	5	10.000,00 €	90.000,00 €
Inversor 11	7	14.000,00 €	104.000,00 €
Inversor 12	3	6.000,00 €	110.000,00 €
Inversor 13	3	6.000,00 €	116.000,00 €
Inversor 14	10	20.000,00 €	136.000,00 €
Inversor 15	8	16.000,00 €	152.000,00 €
Inversor 16	5	10.000,00 €	162.000,00 €
Inversor 17	12	24.000,00 €	186.000,00 €
Inversor 18	15	30.000,00 €	216.000,00 €
Inversor 19	20	40.000,00 €	256.000,00 €
Inversor 20	21	42.000,00 €	298.000,00 €
Inversor 21	3	6.000,00 €	304.000,00 €
Inversor 22	4	8.000,00 €	312.000,00 €
Inversor 23	7	14.000,00 €	326.000,00 €
Inversor 24	25	50.000,00 €	376.000,00 €
Inversor 25	30	60.000,00 €	436.000,00 €
Inversor 26	18	36.000,00 €	472.000,00 €
Inversor 27	14	28.000,00 €	500.000,00 €
Inversor 28	3	6.000,00 €	506.000,00 €
Inversor 29	4	8.000,00 €	514.000,00 €
Inversor 30	5	10.000,00 €	524.000,00 €
Inversor 31	11	22.000,00 €	546.000,00 €
Inversor 32	3	6.000,00 €	552.000,00 €
Inversor 33	15	30.000,00 €	582.000,00 €
Inversor 34	21	42.000,00 €	624.000,00 €
Inversor 35	5	10.000,00 €	634.000,00 €
Inversor 36	7	14.000,00 €	648.000,00 €
Inversor 37	10	20.000,00 €	668.000,00 €
Inversor 38	10	20.000,00 €	688.000,00 €
Inversor 39	6	12.000,00 €	700.000,00 €
Inversor 40	7	14.000,00 €	714.000,00 €
Inversor 41	8	16.000,00 €	730.000,00 €
Inversor 42	50	100.000,00 €	830.000,00 €
Inversor 43	30	60.000,00 €	890.000,00 €
Inversor 44	7	14.000,00 €	904.000,00 €
Inversor 45	6	12.000,00 €	916.000,00 €
Inversor 46	3	6.000,00 €	922.000,00 €
Inversor 47	6	12.000,00 €	934.000,00 €
Inversor 48	10	20.000,00 €	954.000,00 €
Inversor 49	6	12.000,00 €	966.000,00 €
Inversor 50	15	30.000,00 €	996.000,00 €
Inversor 51	70	140.000,00 €	1.136.000,00 €
Inversor 52	20	40.000,00 €	1.176.000,00 €
Inversor 53	10	20.000,00 €	1.196.000,00 €
Inversor 54	30	60.000,00 €	1.256.000,00 €
Inversor 55	10	20.000,00 €	1.276.000,00 €
Inversor 56	3	6.000,00 €	1.282.000,00 €
Inversor 57	4	8.000,00 €	1.290.000,00 €
Inversor 58	20	40.000,00 €	1.330.000,00 €
Inversor 59	5	10.000,00 €	1.340.000,00 €
Inversor 60	25	50.000,00 €	1.390.000,00 €
Inversor 61	100	200.000,00 €	1.590.000,00 €
Inversor 62	25	50.000,00 €	1.640.000,00 €
Inversor 63	20	40.000,00 €	1.680.000,00 €
Inversor 64	5	10.000,00 €	1.690.000,00 €
Inversor 65	5	10.000,00 €	1.700.000,00 €
Inversor 66	3	6.000,00 €	1.706.000,00 €
Inversor 67	5	10.000,00 €	1.716.000,00 €
Inversor 68	3	6.000,00 €	1.722.000,00 €
Inversor 69	7	14.000,00 €	1.736.000,00 €
Inversor 70	4	8.000,00 €	1.744.000,00 €

Tabla 41. Inversores simulación proyecto 2

Fuente: Elaboración propia

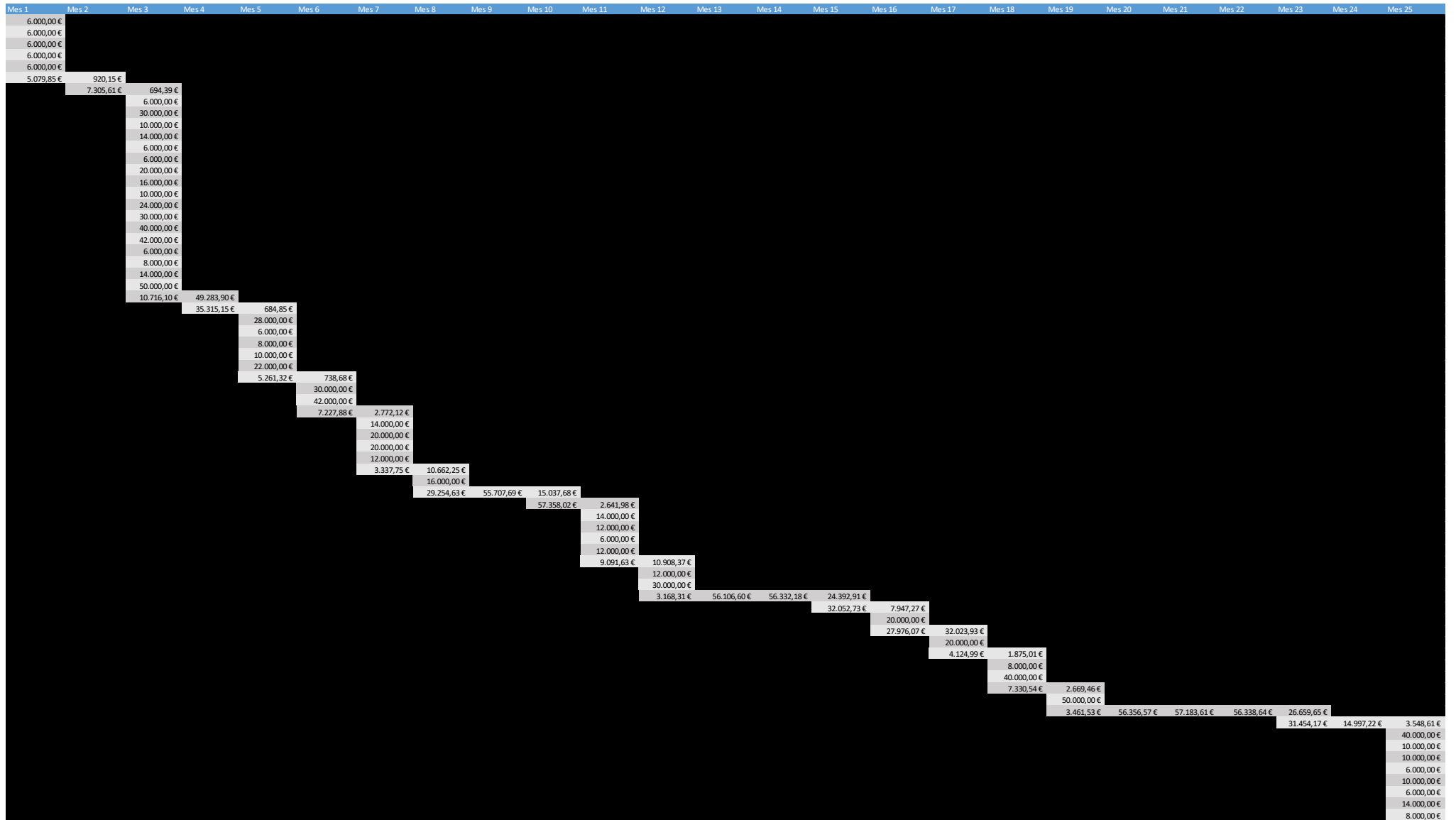


Tabla 42. Orden gasto capital de los inversores proyecto 2

Una vez InvestAlly elabora este cuadro y establece lo siguiente:

- Puesto que el margen de beneficio no alcanza el 10%, se va a utilizar capitalización simple a la hora del cálculo de los intereses de los inversores. En caso de aplicar la compuesta, los intereses generarían más intereses y el coste de financiación se dispararía para Inmuebles Guadalupe convirtiendo el proyecto en una pérdida para la empresa.
- Las rentabilidades se van a fijar en 4 tramos: el primer tramo es de los primeros 500.000€ financiados, puesto que será el primer capital dispuesto el riesgo de este es superior por lo que se proporcionará de una rentabilidad del 4,75% anual sobre la cantidad dispuesta mensualmente. El segundo tramo (500.000€-1.000.000€) son los siguientes 500.000 y se aplicará un 3,5%. El tercero (1.000.000€-1.638.000€) serán los siguientes 638.000€ y tendrán una rentabilidad del 2,75%. El último tramo se corresponde con el capital captado en caso de que se desvíe el coste del proyecto (106.000€) y se aplicará un 1%. El pago de las rentabilidades a los inversores se hará al cierre del proyecto.

Fuente: Elaboración propia

RENTABILIDAD POR DISPUESTO	Sobre gastos	Sobre beneficio (extraordinario)
Primeros: 500.000 (0€-500.000€)	4,75%	30%
Segundos: 500.000 (500.000€-1.000.000€)	3,5%	15%
Terceros: 638.000€ (1.000.000€-1.638.000€)	2,75%	5%
Cuartos (desviación): 106.000€ (1.638.000€-1.744.000€)	1%	

Tabla 43. Condiciones rentabilidad inversores proyecto 2 I

- Durante el periodo de tiempo que no se dispone del capital de un inversor este estará a un interés anual del 1%.

Fuente: Elaboración propia

RENTABILIDAD POR NO DISPUESTO

Anual 1%

Tabla 44. Condiciones rentabilidad inversores proyecto 2 II

- En caso de que Inmuebles Guadalupe obtenga un valor de ventas superior al esperado, pagará un 30% del valor al primer tramo, un 15% al segundo y un 5% al tercero.
- InvestAlly cobrará mensualmente 1.600€ como coste de captación del capital a Inmuebles Guadalupe. Además, cobrará un 5% de las rentabilidades a sus inversores como coste de gestión del capital y de la inversión.

Después de definir todas las condiciones anteriores, se realiza el cálculo aplicando capitalización simple de la previsión de las rentabilidades para los inversores en función del momento en el que se invierte su capital y del tramo al que pertenece su capital:

Fuente: Elaboración propia

	Ganancia inversores	Rentabilidad inversor
Inversor 1	593,75 €	9,90%
Inversor 2	593,75 €	9,90%
Inversor 3	593,75 €	9,90%
Inversor 4	593,75 €	9,90%
Inversor 5	593,75 €	9,90%
Inversor 6	590,87 €	9,85%
Inversor 7	764,50 €	9,56%
Inversor 8	556,25 €	9,27%
Inversor 9	2.781,25 €	9,27%
Inversor 10	927,08 €	9,27%
Inversor 11	1.297,92 €	9,27%
Inversor 12	556,25 €	9,27%
Inversor 13	556,25 €	9,27%
Inversor 14	1.854,17 €	9,27%
Inversor 15	1.483,33 €	9,27%
Inversor 16	927,08 €	9,27%
Inversor 17	2.225,00 €	9,27%
Inversor 18	2.781,25 €	9,27%
Inversor 19	3.708,33 €	9,27%
Inversor 20	3.893,75 €	9,27%
Inversor 21	556,25 €	9,27%
Inversor 22	741,67 €	9,27%
Inversor 23	1.297,92 €	9,27%
Inversor 24	4.635,42 €	9,27%
Inversor 25	5.408,49 €	9,01%
Inversor 26	3.222,86 €	8,95%
Inversor 27	1.808,33 €	6,46%
Inversor 28	387,50 €	6,46%
Inversor 29	516,67 €	6,46%
Inversor 30	645,83 €	6,46%
Inversor 31	1.420,83 €	6,46%
Inversor 32	385,42 €	6,42%
Inversor 33	1.875,00 €	6,25%
Inversor 34	2.625,00 €	6,25%
Inversor 35	619,22 €	6,19%
Inversor 36	845,83 €	6,04%
Inversor 37	1.208,33 €	6,04%
Inversor 38	1.208,33 €	6,04%
Inversor 39	725,00 €	6,04%
Inversor 40	823,62 €	5,88%
Inversor 41	933,33 €	5,83%
Inversor 42	5.654,62 €	5,65%
Inversor 43	3.244,50 €	5,41%
Inversor 44	729,17 €	5,21%
Inversor 45	625,00 €	5,21%
Inversor 46	312,50 €	5,21%
Inversor 47	625,00 €	5,21%
Inversor 48	1.018,94 €	5,09%
Inversor 49	600,00 €	5,00%
Inversor 50	1.500,00 €	5,00%
Inversor 51	5.455,72 €	3,90%
Inversor 52	1.463,41 €	3,66%
Inversor 53	708,33 €	3,54%
Inversor 54	2.078,30 €	3,46%
Inversor 55	679,17 €	3,40%
Inversor 56	201,02 €	3,35%
Inversor 57	260,00 €	3,25%
Inversor 58	1.300,00 €	3,25%
Inversor 59	321,11 €	3,21%
Inversor 60	1.552,08 €	3,10%
Inversor 61	5.507,22 €	2,75%
Inversor 62	1.225,28 €	2,45%
Inversor 63	833,33 €	2,08%
Inversor 64	208,33 €	2,08%
Inversor 65	208,33 €	2,08%
Inversor 66	125,00 €	2,08%
Inversor 67	208,33 €	2,08%
Inversor 68	125,00 €	2,08%
Inversor 69	291,67 €	2,08%
Inversor 70	166,67 €	2,08%
TOTAL	96.990,92 €	

Tabla 46. Rentabilidades por inversor proyecto 2

Una vez calculadas las rentabilidades si se incluye el coste de la financiación que InvestAlly aplica sobre este proyecto el resultado final para Inmuebles Guadalupe será el siguiente:

Fuente: Elaboración propia

Rentabilidad inversores	92.141,38 €
Coste de InvestAlly a Inversores	4.849,55 €
Cuota total a InvestAlly	40.000,00 €
Coste Financiación	136.990,92 €
Coste total	2.233.126,76 €
Valor ventas	2.286.500,00 €
Beneficio	53.373,24 €
Coste financiación	6,13%
Rentabilidad final Inmuebles Guadalupe	2,39%

Tabla 47. Resultado proyecto 2

Por tanto, todas las partes que forman parte de este proceso (InvestAlly, inversores e Inmuebles Guadalupe) tendrán sus correspondientes rentabilidades o costes y quedarán satisfechas.

La explicación de este caso real se ha desarrollado y explicado con un mayor nivel de detalle que el anterior y el próximo proyecto por el hecho de que al tratarse de un proyecto inmobiliario real se podían calcular los valores (rentabilidades y costes) que InvestAlly estimaría y propondría a la empresa que necesitase sus servicios.

A continuación, se muestran los ingresos previstos para InvestAlly en la previsión de 2023 con este proyecto, no se mostrará el segundo año de ejecución del proyecto, y por tanto, no se mostrarán los 1.600 mensuales del resto de meses ni la cantidad de 4.849,55€ que será cobrada por InvestAlly a la finalización del proyecto:

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021		Previsión 2022		Previsión 2023	
	Invertido	Ingresos	Invertido	Ingresos	Invertido	Ingresos
Enero	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Febrero	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Marzo	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Abril	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Mayo	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Junio	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Julio	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Agosto	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Septiembre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Octubre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Noviembre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Diciembre	286.450 €	- €	286.450 €	1.882,79 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
TOTAL 2021	- €	- €	TOTAL 2022	14.716,12 €	TOTAL 2023	19.200,00 €

Tabla 48. Previsión ingresos proyecto 1 y 2

PROYECTO 3

Mientras se desarrolle el proyecto de Inmuebles Guadalupe, InvestAlly podrá seguir captando capital para su próximo proyecto a financiar. Este tercer proyecto planteado va a ser mucho más teórico y parecido al primero en lo que se refiere a la explicación de los cálculos por el hecho de que es un caso totalmente inventado y ningún valor se basa estrictamente en un caso real. Aunque no sea un caso real, se procurará que los valores planteados puedan ser realistas para que la previsión de los ingresos sea lo más correcta posible.

Este tercer proyecto podría ser mucho más grande a nivel de capital a financiar porque con las estimaciones realizadas en el tercer año se llegarían a captar 6.549.500€ al final de este periodo. Pese a esto, se ha establecido que se plantearía financiar un proyecto con un coste a financiar de 1.000.000€ ya que, aunque InvestAlly tenga una capacidad de captación de capital muy superior no dispone de los recursos dentro de la empresa (número de trabajadores) como para poder realizar un seguimiento constante y activo de la evolución de sus múltiples proyectos inmobiliarios financiados que se ejecuten de forma concurrente. Además, financiar otro proyecto de menor coste permitirá obtener ingresos de forma más rápida a InvestAlly para que sea viable la empresa.

Por tanto, las condiciones del proyecto sin añadir todavía el coste de financiación que determine InvestAlly son:

Fuente: Elaboración propia

Proyecto 3 sin financiación		
Coste	1.250.000,00 €	
Ventas	1.412.500,00 €	
Beneficio	162.500,00 €	13%

Tabla 49. Características proyecto 3 sin financiación

InvestAlly financiará 1.000.000€ porque un 20% de la cifra de ventas la cobrará la empresa promotora del proyecto (282.500€) tanto a la firma de los contratos con los compradores como a mitad de la ejecución. Esta cantidad se descuenta del coste del proyecto y quedarían en 967.500€ a financiar, pero para prevenir posibles desviaciones de costes se financiará la cantidad de 1.000.000€.

El coste de la financiación que InvestAlly propondrá a la empresa promotora del proyecto será de un coste mensual de 1.600€ durante toda la duración del proyecto (18 meses). Además, se ha determinado que la rentabilidad media de los inversores en este periodo será del 7% e InvestAlly cobrará un 5% de estas a los inversores. Por lo tanto, este será el coste de financiación.

Fuente: Elaboración propia

	Proyecto 3- COSTE FINANCIACIÓN	
	Proyecto total	Pago mensual
Coste gestión	38.400,00 €	1.600,00 €
7% inversores	70.000,00 €	
Cobro coste gestión inversores	3.500,00 €	
Coste financiación	108.400,00 €	

Tabla 50. Condiciones financiación proyecto 3

Aplicando este coste de financiación sobre el coste de proyecto original estos serían los resultados obtenidos para la empresa promotora:

Fuente: Elaboración propia

	Resultado Proyecto con financiación
COSTE TOTAL	1.358.400,00 €
VENTAS	1.412.500,00 €
BENEFICIO FINAL	54.100,00 €
Coste financiación	7,98%
Rentabilidad	3,98%

Tabla 51. Resultado proyecto 3 con financiación

Una vez mostrado el planteamiento de este último proyecto junto a los otros dos explicados anteriormente, la previsión de ingresos resultante durante los primeros 3 ejercicios de actividad de InvestAlly será:

Fuente: Elaboración propia

	Previsión 2021		Previsión 2022		Previsión 2023	
	Invertido	Ingresos	Invertido	Ingresos	Invertido	Ingresos
Enero	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Febrero	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	1.744.000,00 €	1.600,00 €
Marzo	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Abril	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Mayo	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Junio	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Julio	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Agosto	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Septiembre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Octubre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Noviembre	- €	- €	286.450 €	1.166,67 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
Diciembre	286.450 €	- €	286.450 €	1.882,79 €	2.544.000,00 €	3.200,00 €
TOTAL 2021	- €	- €	TOTAL 2022	14.716,13 €	TOTAL 2023	35.200,00 €

Tabla 52. Previsión ingresos proyectos 1, 2 y 3

3.8.3.2 Gastos previsionales

Los gastos previsionales de InvestAlly son los que se han especificado antes de seleccionar el préstamo que necesitará la empresa para poder desarrollar su actividad durante el primer ejercicio.

3.8.4 Tesorería previsional

Después de haber estimado tanto los ingresos como los gastos a los que deberá de hacer frente InvestAlly se ha realizado el cuadro de la tesorería previsional que permite representar estos para cada ejercicio. Este cuadro nos indicará si InvestAlly tendrá la capacidad suficiente como para hacer frente a sus pagos con los cobros que obtendrá del préstamo y de la realización de su actividad:

Fuente: Elaboración propia

TESORERÍA PREVISIONAL	2021	2022	2023
Saldo Inicial	- €	6.849,67 €	1.123,00 €
COBROS	29.804,47 €	14.716,13 €	35.200,00 €
Ingresos	- €	14.716,13 €	35.200,00 €
Aportación capital social	3.000,00 €	- €	- €
Préstamo	26.804,47 €	- €	- €
Liquidación IVA	-	- €	- €
PAGOS	22.954,80 €	20.442,79 €	25.258,62 €
Pago inversión inicial	2.512,01 €	- €	- €
Suministros (Luz, agua, telefono)	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Autónomo	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Mantenimiento web y aplicación	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Material de oficina (reposición)	240,00 €	240,00 €	240,00 €
Salario(14 pagas de 950€)	13.300,00 €	13.300,00 €	13.300,00 €
Publicidad	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Licencia software Office	152,46 €	152,46 €	152,46 €
Servicio Externo gestoría/abogados	2.000,00 €	2.000,00 €	2.000,00 €
Amortización préstamo	- €	- €	4.911,69 €
Intereses préstamo	1.150,33 €	1.150,33 €	1.054,47 €
Liquidación IVA	- €	- €	- €
Impuesto de sociedades	- €	- €	- €
Saldo final	6.849,67 €	1.123,00 €	11.064,38 €

Tabla 53. Evolución Tesorería previsional InvestAlly

En el cuadro se aprecia como la tesorería de InvestAlly se ve reducida entre el primer año y el segundo, aunque continúa siendo positiva, y del segundo al tercero se ve incrementada por el incremento de los ingresos a razón de la ejecución del proyecto de Inmuebles Guadalupe y del tercero. Esta situación será positiva para la empresa por el hecho de que su tesorería no es negativa en ningún momento y se ve incrementada con el paso del tiempo.

3.8.5 Balance previsional

El balance es uno de los documentos que deberá aportar InvestAlly al cierre del ejercicio económico de cada año, este permitirá valorar como varían las grandes masas patrimoniales a lo largo de los primeros ejercicios. Según las previsiones realizadas, se ha planteado el balance previsional de InvestAlly para sus 3 primeros ejercicios:

Fuente: Elaboración propia

BALANCE DE SITUACIÓN PREVISIONAL	2021	2022	2023
ACTIVO NO CORRIENTE	2.164,60 €	1.817,18 €	1.469,77 €
<i>INMOBILIZADO INTANGIBLE</i>	1.416,67 €	1.133,33 €	850,00 €
Web y app	1.700,00 €	1.700,00 €	1.700,00 €
Amortización Acumulada	- 283,33 €	- 566,67 €	- 850,00 €
<i>INMOBILIZADO MATERIAL</i>	747,93 €	683,85 €	619,77 €
Material oficina	100,00 €	100,00 €	100,00 €
Elementos informáticos	712,01 €	712,01 €	712,01 €
Amortización Acumulada	- 64,08 €	- 128,16 €	- 192,24 €
ACTIVOS CORRIENTES	6.849,67 €	1.123,00 €	11.064,38 €
Tesorería	6.849,67 €	1.123,00 €	11.064,38 €
Hacienda pública deudora IVA	- €	- €	- €
TOTAL ACTIVO	9.014,26 €	2.940,18 €	12.534,15 €
PATRIMONIO NETO	- 17.790,21 €	- 23.864,29 €	- 9.358,63 €
Capital social	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Resultados de ejercicios anteriores	- €	- 20.790,21 €	- 26.864,29 €
Resultado ejercicio	- 20.790,21 €	- 6.074,08 €	14.505,66 €
PASIVO NO CORRIENTE	26.804,47 €	26.804,47 €	21.892,78 €
Deudas a L/P con entidades de crédito	26.804,47 €	26.804,47 €	21.892,78 €
PASIVO CORRIENTE	- €	- €	- €
Hacienda Pública Acreedora IS	- €	- €	- €
Hacienda Pública Acreedora IVA	- €	- €	- €
TOTAL PN Y PASIVO	9.014,26 €	2.940,18 €	12.534,15 €

Tabla 54. Evolución balance previsional InvestAlly

De este balance previsional se debe destacar que la empresa no cuenta con deuda a corto plazo, ya que toda la deuda de InvestAlly proviene del préstamo ICO, cuya deuda está contraída a largo plazo. Además, el patrimonio neto es negativo todos los periodos por los resultados negativos de los primeros ejercicios, aunque en el año 2023 se observa como el resultado del ejercicio ya es positivo y se reduce considerablemente esta cantidad.

Finalmente, en lo que respecta al activo de la empresa, todo se desglosa en los activos no corrientes que son los que InvestAlly usa para llevar a cabo su actividad y en el activo corriente toda la cantidad de capital está en tesorería para poder hacer frente a los pagos de los gastos fijos que tiene la empresa.

3.8.6 Cuenta de pérdidas y ganancias previsional

La cuenta de pérdidas y ganancias recoge todos los ingresos y gastos de InvestAlly para poder determinar cuál sería la previsión del resultado del ejercicio económico de la empresa, ya sea positivo generando un beneficio o negativo y se incurran en pérdidas.

Fuente: Elaboración propia

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	2021	2022	2023
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS	- €	14.716,13 €	35.200,00 €
VARIACIÓN EXISTENCIAS	- €	- €	- €
APROVISIONAMIENTOS	- €	- €	- €
OTROS INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	- €	- €	- €
DONACIONES SUBVENCIONES	- €	- €	- €
GASTOS DE PERSONAL	- 13.900,00 €	- 13.900,00 €	- 13.900,00 €
OTROS GASTOS DE EXPLOTACIÓN	- 5.392,46 €	- 5.392,46 €	- 5.392,46 €
Licencia Software Office 365	- 152,46 €	- 152,46 €	- 152,46 €
Material oficina	- 240,00 €	- 240,00 €	- 240,00 €
Suministros	- 600,00 €	- 600,00 €	- 600,00 €
Publicidad	- 1.200,00 €	- 1.200,00 €	- 1.200,00 €
Mantenimiento web y aplicación	- 1.200,00 €	- 1.200,00 €	- 1.200,00 €
Servicio externo gestoría/abogados	- 2.000,00 €	- 2.000,00 €	- 2.000,00 €
AMORTIZACIÓN INTANGIBLE	- 283,33 €	- 283,33 €	- 283,33 €
AMORTIZACIÓN INMOVILIZADO	- 64,08 €	- 64,08 €	- 64,08 €
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	- 19.639,87 €	- 4.923,75 €	15.560,13 €
INGRESOS FINANCIEROS	- €	- €	- €
GASTOS FINANCIEROS	- 1.150,33 €	- 1.150,33 €	- 1.054,47 €
Por deudas con terceros	- 1.150,33 €	- 1.150,33 €	- 1.054,47 €
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	- 20.790,21 €	- 6.074,08 €	14.505,66 €
Compensación pérdidas ejercicio anteriores	- €	- 20.790,21 €	- 26.864,29 €
Pérdidas pendientes de compensar	- 20.790,21 €	- 26.864,29 €	- 12.358,63 €
IMPUESTO SOBRE BENEFICIO (25%)	- €	- €	- €
RESULTADO DEL EJERCICIO	- 20.790,21 €	- 6.074,08 €	14.505,66 €

Tabla 55. Evolución cuenta pérdidas y ganancias previsional InvestAlly

Claramente, se observa como el primer resultado es muy negativo, justificado por el hecho de que InvestAlly realiza una gran inversión, pero todavía no ha obtenido ningún ingreso. En el segundo año siguen existiendo pérdidas, sin embargo, estas ya son menores respecto al primer año porque ya empieza a tener ingresos la empresa. Respecto al último año, ya se obtienen beneficios, los ingresos superan a los gastos, y no se le aplica impuestos sobre el beneficio por el hecho de que esta ganancia se compensa con las pérdidas obtenidas en los dos primeros años.

Con la finalidad de analizar la cuenta de pérdidas y ganancias se han reorganizado los ingresos y gastos para hacer una presentación más sencilla de observar y analizar:

Fuente: Elaboración propia

	2021	%	2022	%	2023	%
Ventas	- €	#¡DIV/0!	14.716,13 €	100%	35.200,00 €	100%
Coste Ventas	- €	#¡DIV/0!	- €	0%	- €	0%
Margen bruto	- €	#¡DIV/0!	14.716,13 €	100%	35.200,00 €	100%
Otros gastos de explotación	- 5.392,46 €	#¡DIV/0!	- 5.392,46 €	-37%	- 5.392,46 €	-15%
Otros ingresos de explotación	- €	#¡DIV/0!	- €	0%	- €	0%
Valor Añadido Bruto (VAB)	- 5.392,46 €	#¡DIV/0!	9.323,67 €	63%	29.807,54 €	85%
Gastos de personal	- 13.900,00 €	#¡DIV/0!	- 13.900,00 €	-94%	- 13.900,00 €	-39%
EBITDA	- 19.292,46 €	#¡DIV/0!	- 4.576,34 €	- 31%	15.907,54 €	45%
Amortización	- 347,41 €	#¡DIV/0!	- 347,41 €	-2%	- 347,41 €	-1%
Resultado Neto explotación (BAII)	- 19.639,87 €	#¡DIV/0!	- 4.923,75 €	- 33%	15.560,13 €	44%
Ingresos financieros	- €	#¡DIV/0!	- €	0%	- €	0%
Gastos financieros	- 1.150,33 €	#¡DIV/0!	- 1.150,33 €	-8%	- 1.054,47 €	-3%
Otros ingresos financieros	- €	#¡DIV/0!	- €	0%	- €	0%
Otros gastos financieros	- €	#¡DIV/0!	- €	0%	- €	0%
Beneficio antes de impuestos (BAI)	- 20.790,21 €	#¡DIV/0!	- 6.074,08 €	- 41%	14.505,66 €	41%
IMPUESTOS DE SOCIEDADES	- €	#¡DIV/0!	- €	0%	- €	0%
RESULTADO DESPUÉS DE IMPUESTOS	- 20.790,21 €	#¡DIV/0!	- 6.074,08 €	- 41%	14.505,66 €	41%

Tabla 56. Análisis evolución cuenta de pérdidas y ganancias previsional InvestAlly

Si se analiza el cuadro anterior, se observa cómo entre cada año se produce un incremento en las ventas, refiriéndonos a las ventas como los ingresos por la financiación de los proyectos inmobiliarios. En el primer año no existen ingresos, en el segundo se comienza a generar ingresos y del segundo al tercero se produce un incremento del 139,19%.

En lo que se refiere a los costes de la empresa como son el coste de personal, suministro y otros a lo largo de los primeros 3 años permanecen constantes y no se produce ningún incremento ni decremento. En el peso de los costes, el mayor coste que posee InvestAlly se corresponde con el pago del único salario que hay en la empresa.

Por tanto, incrementando los ingresos y manteniendo los gastos fijos, esto permite a InvestAlly pasar de ejercicios con cierre negativo a en el tercer año de su actividad obtener sus primeros beneficios y empezar a compensar sus pérdidas de los dos primeros ejercicios.

3.8.7 Análisis de ratios

Para la realización de los siguientes análisis se han extraído los siguientes datos del balance:

Fuente: Elaboración propia

MASAS PATRIMONIALES			
ACTIVO NO CORRIENTE	2.164,60 €	1.817,18 €	1.469,77 €
ACTIVOS CORRIENTES	6.849,67 €	1.123,00 €	11.064,38 €
TOTAL ACTIVO	9.014,26 €	2.940,18 €	12.534,15 €
PATRIMONIO NETO	- 17.790,21 €	- 23.864,29 €	- 9.358,63 €
PASIVO NO CORRIENTE	26.804,47 €	26.804,47 €	21.892,78 €
PASIVO CORRIENTE	- €	- €	- €
TOTAL PN Y PASIVO	9.014,26 €	2.940,18 €	12.534,15 €

Tabla 57. Evolución masas patrimoniales InvestAlly

Antes de comenzar a realizar los distintos análisis es importante indicar que los resultados que se consideran adecuados para cada ratio es muy probable que no se den en InvestAlly. Esto se produciría por el hecho de que al tratarse de una empresa recién creada los valores obtenidos pueden no ser los recomendados, pero sí ser los necesarios como para poder comenzar a crear un nuevo negocio.

3.8.7.1 Ratios de liquidez

Los ratios de liquidez permiten conocer si una empresa dispone de activos líquidos (activos corrientes) suficientes como para poder hacer frente a sus deudas u obligaciones a corto plazo (pasivo corriente). Los activos corrientes se pueden desglosar en 3 distintos siendo de menos a más líquidos: existencias, realizable y disponible.

En el caso de InvestAlly, como se observa en el balance previsional no tiene deudas a corto plazo, será esta la razón por la que, al no tener obligaciones al corto plazo por el momento, no tendrá la necesidad de preocuparse por este hecho, se muestra en el resultado obtenido:

Fuente: Elaboración propia

LIQUIDEZ		2021	2022	2023
Ratio liquidez	AC/PC	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Ratio de tesorería	(AC-Existencias)/PC	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Ratio de disponibilidad	Tesorería/PC	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!

Tabla 58. Ratios de liquidez

3.8.7.2 Ratios de endeudamiento

Los ratios de endeudamiento permiten conocer cuál es el nivel de endeudamiento de una empresa, la calidad de la deuda, así como si el beneficio obtenido por asumir esa deuda en el suficiente como para que valga a la empresa endeudarse. Para realizar el cálculo de estos ratios se ha usado información del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias.

Fuente: Elaboración propia

ENDEUDAMIENTO		2021	2022	2023
Ratio de endeudamiento	Pasivo/PN+Pasivo	297%	912%	175%
Ratio de autonomía	PN/PasivoTotal	-66%	-89%	-43%
Ratio de solvencia	Activo/PasivoTotal	34%	11%	57%
Ratio de calidad de la deuda	PC/PasivoTotal	0%	0%	0%
Ratio de coste de la deuda	GastosFinancieros/PasivoConCoste	4%	4%	5%
Ratio gastos financieros sobre ventas	GastosFinancieros/Ventas	#¡DIV/0!	8%	3%
Cobertura de gastos financieros	BAlI/Gastos financieros	-1707%	-428%	1476%

Tabla 59. Ratios de endeudamiento

El **ratio de endeudamiento** tiene un valor muy elevado por el hecho de que en los dos primeros ejercicios InvestAlly tiene un resultado del ejercicio negativo que hace que el Patrimonio Neto sea negativo provocando que el Patrimonio Neto + Pasivo sea muy inferior respecto al nivel de deuda que tiene la empresa. En el tercer ejercicio, se observar un decremento considerable en el valor, aunque sigue por encima de 1 cuando en toda empresa lo aconsejable es que se sitúe entre un 40% a 60%. Por tanto, este ratio indica un nivel de deuda desproporcionado y elevado en exceso, algo bastante lógico al crearse la empresa con una mayoría de recursos por financiación ajena.

El **ratio de autonomía** tiene una relación inversa respecto al ratio de endeudamiento, es decir, cuando uno aumenta el otro decreta y viceversa. Los valores aconsejados para este ratio es entre un 0,7 y 1,5. En el caso de InvestAlly, se observa como el valor es negativo por el hecho de que los resultados de ejercicios negativos hacen que el Patrimonio Neto sea negativo y nos indique que la empresa depende en su totalidad de la deuda que tiene contraída y no dependa nada de su propia capacidad de financiación. Esto anterior tiene sentido por el hecho de que al ser una nueva empresa creada solo con 3.000€ de capital propio y una deuda a largo plazo de casi 27.000€ hace que la empresa tenga poca autonomía y dependencia en sí misma.

El **ratio de solvencia** indica la capacidad de una empresa para poder hacer frente a sus pagos con los recursos que dispone en su patrimonio. Normalmente, el valor debe de ser superior a 1 y se recomienda que esté entorno al 1,5. En caso de obtener un 1,5 se estaría pudiendo afirmar que con los activos de la empresa se podría pagar una vez y media la deuda que esta tiene contraída. Con los valores obtenidos, la empresa no dispondría ni siquiera de un valor cercano a 1, del primer al segundo año este valor baja, pero del segundo al tercero aumenta considerablemente a causa del beneficio obtenido dicho año. Al ser InvestAlly una empresa nueva, tiene bastante sentido estos valores obtenidos y sería importante que en los próximos ejercicios (2024 y 2025) la empresa alcanzase ese valor y se aproximara a 1,5.

El **ratio de calidad de la deuda** indica el porcentaje de deuda a corto plazo que tiene la empresa respecto al total. En este caso, InvestAlly como no tiene deuda a corto plazo obtendría el mejor valor posible que es un 0% de este tipo de deuda. Esto es algo positivo porque en la financiación ajena, la deuda a corto plazo suele implicar un mayor coste que la deuda a largo plazo.

El **ratio del coste de la deuda** es muy importante para toda empresa ya que indica respecto a la deuda con coste que dispone cual es la cantidad que debe pagar como coste (intereses) por financiarse de ese modo. Por lo tanto, cuanto menor sea el valor obtenido en este ratio será mejor para cualquier empresa porque financiarse de forma ajena supondría pagar una menor cantidad de intereses. En este caso, la deuda con coste para InvestAlly sería el préstamo ICO y tiene un coste entre el 4% y 5% anual que está dentro de los valores medios recomendados.

El **ratio de costes financieros sobre ventas** mide la relación entre los costes por acceder a financiación ajena para poder desarrollar la actividad la empresa con las ventas (ingresos) que ha tenido la empresa para ver si esos costes están justificados por lo que genera la empresa. Este ratio cuanto menor sea el valor mejor, ya que indicará que con esos costes de financiación incurridos la empresa ha sido capaz de generar mucho valor. En el caso de InvestAlly, se observa como el primer año el valor no se puede calcular porque tiene deuda con coste, pero no percibe ningún ingreso. En los otros dos años se observa como el ratio va bajando el valor puesto que el coste es el mismo pero la empresa obtiene más ingresos.

El **ratio de cobertura de gastos financieros** mide la relación en la que puede decrementar los beneficios de una empresa con su capacidad para poder afrontar los pagos de la deuda que tenga. En el caso de InvestAlly, los dos primeros años el valor es negativo porque la empresa tiene pérdidas por su actividad, en el tercero, el valor es positivo y muy elevado porque tiene menores gastos financieros y el resultado de la explotación ha incrementado mucho.

3.8.7.3 Ratios de rentabilidad

La rentabilidad relaciona los resultados que ha obtenido la empresa con los recursos (activos y capital) que han sido necesarios para obtener dicho resultado.

En este apartado se va a analizar tanto la rentabilidad económica (Return On Assets) como la financiera (Return On Equity), ambas rentabilidades serán descompuestas para poder comprender de forma más sencilla porque motivos van evolucionando para bien o para mal cada año analizado.

3.8.7.3.1 Rentabilidad económica (ROI)

La rentabilidad económica se compone por la rotación de los activos y el margen de ventas. La rotación del activo mide la relación entre las ventas que hace una empresa y el activo que ha necesitado esta para poder obtener esos ingresos. El margen de ventas relaciona los

Beneficios Antes de Intereses e Impuestos (BAII), es decir, el resultado que obtiene la empresa al quitarle a los ingresos los gastos que tiene la empresa sin haber descontado tanto los intereses como los impuestos con las ventas que ha efectuado la empresa. Por lo tanto, el margen mide respecto a los ingresos o ventas que ha habido cuanto resultado se ha “perdido” por los gastos de la empresa.

Fuente: Elaboración propia

		2021	2022	2023
ECONÓMICA (ROI)	BAII/Activo Total	-2,178755	-1,674640503	1,241418511
Rotación activos	Ventas/Activo Total	0	5,005174371	2,808327498
Margen de ventas	BAII/Ventas	#¡DIV/0!	-0,33458185	0,442049053
Rentabilidad económica	Rotación * Margen	#¡DIV/0!	-1,674640503	1,241418511

Tabla 60. Cálculo rentabilidad económica (ROI)

Para comprobar el correcto cálculo de la rentabilidad económica se ha calculado por medio del producto de la rotación y el margen de ventas, pero también con la fórmula directa para obtenerla.

En lo que respecta a los resultados obtenidos, se debe indicar que en el primer año como no hay ventas no se puede calcular la rentabilidad económica por medio de la descomposición, se observa como el valor obtenido es negativo por el hecho de que el BAII es negativo. En el segundo año el BAII continúa siendo negativo lo que hace que la rentabilidad económica sea negativa, aunque es destacable que la rotación de activos es bastante elevada. Finalmente, en el tercer ejercicio se obtiene ya un resultado positivo y esto justo a una rotación de activos que sigue siendo elevada, aunque menor que la del segundo año, permite a InvestAlly obtener su primera rentabilidad positiva. La rentabilidad obtenida en el tercer año no compensa con las de los dos primeros años, será necesario obtener más ejercicios positivos para compensar las pérdidas de años anteriores.

3.8.7.3.2 Rentabilidad financiera (ROE)

La rentabilidad financiera se compone por 4 elementos, los dos primeros son la rotación de activos y el margen de ventas explicados en la rentabilidad económica, los otros dos elementos son el apalancamiento financiero y el efecto fiscal. El apalancamiento financiero mide si para la empresa le es conveniente endeudarse y hacer uso de esa deuda para poder impulsar la rentabilidad de la empresa. El efecto fiscal medirá la presión fiscal, cantidad de impuestos que debe pagar la empresa respecto a su resultado obtenido.

Fuente: Elaboración propia

		2021	2022	2023
FINANCIERA (ROE)	Resultado/Fondos Propios	-6,930069	-2,024693786	4,835219288
Rotación de activos	Ventas/Activo Total	0	5,005174371	2,808327498
Margen de ventas	BAII/Ventas	#¡DIV/0!	-0,33458185	0,442049053
Apalancamiento financiero	Activo/Fondos Propios * BAI/BAII	3,180746944	1,209031899	3,894914764
ActivoTotal/Fondos Propios		3,004754547	0,98006076	4,178050224
BAI/BAII		1,058571306	1,233629533	0,932232634
Efecto fiscal	Resultado/BAI	1	1	1
Rentabilidad Financiera	Rotación*Margen*Apalancamiento*E.Fiscal	#¡DIV/0!	-2,024693786	4,835219288

Tabla 61. Cálculo rentabilidad financiera (ROE)

Al igual que en la rentabilidad económica, el primer año no se puede calcular la rentabilidad usando los 4 elementos anteriores por el hecho de que las ventas son inexistentes. Para poder calcular la rentabilidad en ese año se ha usado la fórmula simplificada y se observa como el resultado es muy negativo. En el segundo año la rentabilidad sigue siendo negativa mientras que en el segundo ya es una rentabilidad muy positiva. El motivo que provoca que las rentabilidades de los dos primeros años sean negativas es que el margen de ventas es negativo porque el resultado de la empresa es de pérdida, esto no sucede en el tercer año y por eso la rentabilidad ya es positiva.

Analizando los componentes de la rentabilidad financiera, nos centramos en el apalancamiento y el efecto fiscal porque los otros han sido explicados anteriormente, se observa como el apalancamiento los 3 años es positivo y superior a 1 por lo que la deuda que tiene contraída InvestAlly tiene un efecto positivo sobre la rentabilidad de la empresa. En cuanto a al efecto fiscal todos los años tiene un valor de 1 porque en los dos primeros ejercicios al existir pérdidas InvestAlly no paga ningún impuesto sobre el resultado obtenido y en el tercer ejercicio compensa sus pérdidas con lo ganado en ese ejercicio, haciendo que ese beneficio esté exento de impuestos de sociedades.

Por tanto, al igual que en la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera de los dos primeros años no termina de compensarse con el resultado positivo del tercer año y sería necesario comprobar cómo evoluciona esta los próximos ejercicios para ver si en su conjunto el resultado termina siendo positivo o negativo.

3.8.7.4 Análisis de inversión

Después de haber realizado todos los análisis anteriores, se debe de tomar la decisión de si con estas estimaciones y los resultados obtenidos interesaría llevar a cabo este proyecto o no. El hecho de crear una empresa como InvestAlly supone realizar una inversión que debería llevar a cabo el único socio que la constituiría, este es el motivo por el que se debe de utilizar algún indicador para comprobar que decisión tomar.

Con la finalidad de tomar una decisión, se va a hacer uso del Valor Actual Neto (VAN), que permite calcular el valor presente de un conjunto de flujo, en este caso, los resultados obtenidos por InvestAlly año tras año.

Para poder calcular este indicador es necesario utilizar una tasa de descuento que actualice los flujos futuros al presente, esto permitirá obtener el valor presente del proyecto planteado. En este caso, se utilizará como tasa de descuento el interés que ha sido calculado para el préstamo ICO. Para calcular los flujos de caja se calcula la diferencia entre los cobros de la empresa y los pagos que debe realizar en los 3 primeros ejercicios simulados:

Fuente: Elaboración propia

Año	Cobros	Pago	Resultado
2021	29.804,47 €	22.954,80 €	6.849,67 €
2022	14.716,13 €	20.442,79 €	- 5.726,67 €
2023	35.200,00 €	25.258,62 €	9.941,38 €

Tabla 62. Cálculo flujos InvestAlly

Después de obtener los flujos de caja se introduce la inversión inicial que realiza la empresa, formada por el capital social que se deposita y el préstamo que solicita la empresa:

Fuente: Elaboración propia

Periodo	Flujo de caja
0	- 29.804,47 €
1	6.849,67 €
2	- 5.726,67 €
3	9.941,38 €

Tabla 63. Inversión y flujos de caja InvestAlly

Una vez se dispone de la inversión total y de los flujos de caja se procede a realizar el cálculo del VAN explicado anteriormente:

Fuente: Elaboración propia

VAN	-18.925,59 €
-----	--------------

Tabla 64. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN obtenido es negativo porque los resultados de la empresa no llegan a compensar en este periodo de tiempo la inversión que se ha realizado. Este valor indicaría que el proyecto, al menos con estas condiciones y con este periodo de tiempo no compensa. Pese a esto, si se simulasen más años y teniendo en cuenta que la empresa ya podría financiar más proyectos y tener más ingresos a partir del 5º año, dependiendo de los resultados, el proyecto podría obtener un VAN positivo y que ya sea rentable la inversión.

Este mismo hecho se puede observar calculando la TIR, que indica la tasa de interés en la que el VAN toma un valor de 0. En caso de obtener una TIR cuyo valor sea inferior a la tasa de descuento utilizada (la del préstamo), esto reforzaría la indicación de que el proyecto no sea rentable:

Fuente: Elaboración propia

TIR	-32%
-----	------

Tabla 65. Tasa Interna de Retorno (TIR)

En el caso simulado, no solo la TIR es inferior a la tasa de descuento, sino que además es negativa, hecho que también indica claras pérdidas por no haber llegado a recuperar con los flujos de caja la inversión desembolsada. Por lo tanto, tanto VAN como TIR indican que el proyecto planteado no deberá realizarse o que al menos para esta simulación, y con una perspectiva de solo 3 años del negocio no es rentable.

Finalmente, con la intención de conocer cuál sería el periodo de recuperación de la inversión (Payback) a partir del tercer año, se ha establecido que de media el flujo de caja será de la cantidad del tercer año, ya que en el futuro aumentarán los ingresos, pero también los costes al necesitar incurrir en nuevos costes como sería el contratar a un trabajador:

Fuente: Elaboración propia

Payback	1,903718139
---------	-------------

Tabla 66. Payback

El valor del payback obtenido indicaría que InvestAlly tardaría prácticamente hasta el 5º año de vida de la empresa en recuperar según esta previsión el valor invertido. Previsiblemente, la inversión será rentable a partir del 6º año.

3.9 Conclusiones

La elaboración de este trabajo final de carrera ha sido bastante interesante por el hecho de que se han aplicado conocimientos de distintos campos relacionados con la empresa y estos han sido aplicados a lo que podría ser un intento real por intentar crear una empresa.

El intento por procurar tener en cuenta el máximo número de cosas con la intención de hacer estimaciones lo más realistas posibles ha sido un factor de dificultad a lo largo de este proyecto ya que es extremadamente complicado plasmar lo que ocurrirá en la realidad al crear una empresa.

Durante el proyecto, se introdujo que son los activos de inversión alternativa y a partir de este concepto se comenzó a explicar cuál sería el modelo de negocio adoptaría InvestAlly. Además, se explicó que tipo de personalidad jurídica adoptaría la empresa y cuál sería el proceso para constituir la empresa e inscribirla en el Registro Mercantil, así como la estructura que tendría la empresa (organigrama) y que funciones básicas desarrollaría cada departamento.

Una vez se definió como sería la empresa se realizó un análisis de la situación que tendría la empresa, tanto a nivel interno con sus recursos y capacidades, como a nivel externo (macroentorno y microentorno). Esta situación quedó resumida en la matriz DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) y se explicó que InvestAlly solo podría tomar decisiones a nivel interno para cambiar la situación y que los factores externos dados por el entorno vienen dados para todas las empresas y que será clave adaptarse a estos cambios del entorno para no solo sobrevivir sino para también obtener posibles ventajas competitivas respecto a la competencia.

Después de analizar la situación, se realizó una encuesta que permitió observar las preferencias por posibles clientes potenciales (inversores), y se analizó la segmentación del mercado y cuál sería el posicionamiento que adoptaría la empresa respecto a la competencia. Una vez se extrajeron conclusiones de todo esto, se realizó el marketing mix considerando que los productos de inversión que ofrecería la empresa serían muy heterogéneos entre sí, y que, por tanto, sería difícil establecer un coste a los inversores y empresas financiadas por la actividad de InvestAlly.

Una vez fueron realizados todos los análisis anteriores se pasó a analizar si la empresa era viable a nivel económico y financiero. Para ello, se plantearon los costes de la empresa en función de lo establecido durante las decisiones tomadas hasta ese punto. Claramente, se observó un problema estructural con los costes fijos planteados respecto a los ingresos que podría tener la empresa, y esto implicó dar un vuelco respecto a todas las decisiones tomadas que implicaban incrementar los costes fijos de InvestAlly. Este hecho ha resultado ser un aprendizaje muy importante en el transcurso proyecto porque pese a que de forma teórica se tomen unas decisiones, cuando se calcula el coste que implica cada una de estas se observó que no era viable crear la empresa bajo esas decisiones iniciales.

Después de redefinir la estructura de costes de la empresa, se plantearon 3 proyectos de inversión distintos para estimar los ingresos que obtendría InvestAlly. El proyecto 1 y 3 fueron desarrollados de forma más simple porque fueron establecidos de forma teórica. Por el contrario, el proyecto 2 fue planteado con un mayor nivel de detalle y ha sido el más laborioso

de plantear y calcular, este proyecto es el que más refleja el proceso que llevaría a cabo InvestAlly. Además, el valor añadido que supone poder utilizar con un caso real para realizar esta simulación es algo muy positivo.

Una vez estimados costes e ingresos se realizaron la tesorería previsional, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. Después de tener estas tablas, se analizó la situación de InvestAlly y su evolución por medio de los análisis de ratios. En estos análisis, se observó que el mayor problema con el que tenía que lidiar InvestAlly era el transcurso de tiempo en el que no tenía capacidad de captación de capital con la que poder financiar proyectos. Una vez se alcanzaba el tercer año, los ingresos superan a los costes y hace que la empresa comience a obtener resultados positivos. Pese a esto, si se analiza la inversión, creación de la empresa y su puesta en funcionamiento, por medio del VAN y TIR, con las simulaciones a 3 años vista, se observó que el proyecto no interesaría, aunque una vez la empresa ya comienza a generar beneficios, si se ampliase la perspectiva a partir de los 6 años vista el proyecto ya sería rentable.

Finalmente, a nivel personal me gustaría explicar que, pese a que el número de análisis y estudios aplicados en el trabajo y aprendidos durante la carrera han sido muchos, aplicarlos a un caso totalmente real resulta no ser tan sencillo como en un primer momento uno puede pensar. Sin ir más lejos, después de plantear unas condiciones y decisiones que parecían inamovibles a la hora de crear InvestAlly, se tuvo que modificar gran parte de lo planteado por el hecho de que los resultados obtenidos no eran positivos, pese a esto, considero que el hecho de observar todo desde una perspectiva crítica con la intención de mejorar es una competencia muy valiosa.

3.10 Líneas futuras

Una vez realizado este proyecto final de grado, considero que lo planteado, la creación de InvestAlly, tendría una dificultad muy elevada para ser llevado a la realidad. Estas dificultades irían desde las puramente económicas por el desembolso que habría que desarrollar para adquirir la autorización PFP de la CNMV o simplemente la inversión que se deberían llevar a cabo para que la empresa tenga un plan de comunicación muy ambicioso con los recursos monetarios necesarios como para incrementar considerablemente la capacidad de captación de inversores y capital de InvestAlly, hasta el hecho de que al final se ha planteado como que la empresa me tendría como único trabajador al cargo de absolutamente todas las obligaciones de todos los departamentos tan heterogéneos que posibilitan el correcto funcionamiento de la empresa.

Además de las dificultades económicas y de obligaciones que entraña la creación de InvestAlly, los conocimientos que se deberían tener tanto del sector inmobiliario y de cómo funcionan estos tipos de proyectos, así como de la normativa vigente de las PFP y todo lo que envolvería a la empresa es algo que es sencillo de decir, pero mucho más complicado de desarrollar.

Entrando ya en el terreno personal, si este fuese un proyecto de creación de empresa real yo descartaría embarcarme en el desarrollo de este proyecto en la actualidad por factores económicos o como el hecho de que actualmente no dispongo de experiencia en el mundo laboral, ya que durante toda mi vida me he centrado exclusivamente en estudiar y solo he disfrutado de la vida a nivel académico por lo que considero que todavía me faltaría por desarrollarme a nivel profesional como para considerar que poseo todas las capacidades adecuadas y necesarias como para iniciar algo así.

Pese a todas las dificultades que supondría crear InvestAlly y ser dirigida únicamente por mí, considero que un proyecto de este tipo, teniendo años de experiencia o bien en el sector de la inversión en activos alternativos o en la creación de proyectos de activos inmobiliarios, es decir, conociendo cómo funcionan estos sectores, plantearse este como un proyecto a largo plazo es una posibilidad a tener en cuenta. No sería ni mucho menos descabellado plantearse llevarlo a cabo después de realizar un máster que esté relacionado alguno de estos sectores para tener más posibilidades de trabajar en ellos, y con la suficiente experiencia adquirida y capacidad económica como para comenzar el proyecto, ponerlo en marcha de forma en que se pueda incluso reducir la cantidad de préstamo que necesite la empresa y disponer de más capital, y en general de más recursos, para hacer que la capacidad de captación de capital para los proyectos sea mucho más elevada y los ingresos de InvestAlly comiencen incluso desde el primer ejercicio.

Por lo tanto, este proyecto sería una opción a tener en cuenta en el futuro, aunque personalmente a corto plazo, optaré por realizar un máster para continuar formándome y especializándome probablemente sobre el sector de la inversión, y después o incluso de forma concurrente, empezar a trabajar en el sector de la inversión con la intención de obtener experiencia de este. Una vez tenga conocimientos específicos sobre el sector y experiencia laboral en este, se deberá de actualizar el proyecto a la nueva realidad que se esté viviendo (entorno) y se deberá de volver a analizar la viabilidad del proyecto, para que en caso de desear desarrollarlo se haga en el momento que sea más propicio y favorable tanto a nivel personal como profesional.

BIBLIOGRAFÍA

WEB

Edificio Europa. (s. f.). **Portal web del Edificio Europa**. Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://edificioeuropa.com/>

Red de apoyo al emprendedor en el Somontano. (s. f.). **Formas jurídicas de empresa**. Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://redemprendeytrabaja.somontano.org/formas-juridicas-de-empresa/>

Cajasol, I. E. (2020, 17 noviembre). **Cómo crear una Sociedad Limitada: requisitos y pasos**. Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://institutocajasol.com/como-crear-una-sociedad-limitada/>

Empresas y profesionales. Declaración censal. Modelos 036 y 037 - Agencia Tributaria. (s. f.). Recuperado 27 de julio de 2021, de https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/La_Agencia_Tributaria/Campanas/Censos_NIF_y_domicilio_fiscal/Empresas_y_profesionales_Declaracion_censal_Modelos_036_y_037/Empresas_y_profesionales_Declaracion_censal_Modelos_036_y_037.shtml

CNMV - Plataforma de financiación participativa. (s. f.). Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://www.cnmv.es/portal/Legislacion/ModelosN/ModelosN.aspx?id=PPF>

INE - Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). **INE. Instituto Nacional de Estadística** (variación PIB, tasa de paro, tasa ahorro, notas de prensa uso TIC, etc.). Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://www.ine.es/>

American Marketing Association. (2021, 28 mayo). **Definición marketing AMA**. Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://www.ama.org/the-definition-of-marketing-what-is-marketing/>

Eurostat. (2021, 14 julio). **Tasa de desempleo**. Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00203/default/line?lang=en>

Housers - El primer portal de inversión inmobiliaria. (s. f.). Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://www.housers.com/es>

Inversiones inmobiliarias | Oportunidades inmobiliarias | EIKAN. (2021, 27 abril). Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://www.eikan.es/>

Urbanitae. (s. f.). Recuperado 26 de julio de 2021, de <https://urbanitae.com/>

Ruiz, A. S. (2020, 5 febrero). **CBRE prevé que la vivienda en alquiler sea el mayor mercado inmobiliario para inversores.** Recuperado 27 de julio de 2021, de https://cincodias.elpais.com/cincodias/2020/02/04/companias/1580841186_558052.html

LIBROS Y APUNTES

ESTEBAN TALAYA, A. y J.A. MONDÉJAR JIMÉNEZ (2013): **Fundamentos de Marketing.** ESIC, Madrid. 2ª Edición **Capítulos 2, 3, 7 y 8**

MUNUERA ALEMÁN, J.L. y A.I. RODRÍGUEZ ESCUDERO (2012): **Estrategias de Marketing.** ESIC, Madrid. 2ª Edición **Capítulos 4 y 14**

KOTLER, P.T. y G. ARMSTRONG (2018): **Principios de Marketing.** Pearson, Madrid. 17ª Edición **Capítulos 2, 3, 7, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 16 y 17**


SAINZ DE VICUÑA ANCÍN, J.M. (2018): **El Plan de Marketing en la práctica.** ESIC, Madrid. 22ª Edición **Capítulos 1 al 8**

SAINZ DE VICUÑA ANCÍN, J.M. (2016): **El Plan de Marketing en la PYME.** ESIC, Madrid. 3ª Edición **Capítulos 1 al 4**



SANTESMASES MESTRE, M.; MERINO SANZ, M.J.; SÁNCHEZ HERRERA, J. y T. PINTADO BLANCO (2018): **Fundamentos de Marketing.** Pirámide, Madrid. 2ª Edición **Capítulos 2, 5, 7, 8, 10 y 11**

ANEXOS

ANEXO 1: Modelo 036

 MINISTERIO DE HACIENDA Y ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	Agencia Tributaria Teléfono: 901 33 55 33 www.agenciatributaria.es	DECLARACIÓN CENSAL de alta, modificación y baja en el Censo de Empresarios, Profesionales y Retenedores	Pág. 1 Modelo 036
Datos identificativos			
Espacio reservado para la etiqueta identificativa.			
101 NIF		102 Apellidos o razón o denominación social	103 Nombre
Espacio reservado para numeración por código de barras			
1. CAUSAS DE PRESENTACIÓN			
A) Alta			
110	<input type="checkbox"/>	Solicitud de Número de Identificación Fiscal (NIF)	
111	<input type="checkbox"/>	Alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores	
B) Modificación			
120	<input type="checkbox"/>	Solicitud de NIF definitivo, disponiendo de NIF provisional.	
121	<input type="checkbox"/>	Solicitud de nueva tarjeta acreditativa del NIF	
142	<input type="checkbox"/>	Modificación de datos de teléfonos y direcciones electrónicas. (páginas 2A, 2B y 2C)	
122	<input type="checkbox"/>	Modificación domicilio fiscal. (páginas 2A, 2B y 2C)	
123	<input type="checkbox"/>	Modificación domicilio social o de gestión administrativa. (páginas 2A y 2B)	
124	<input type="checkbox"/>	Modificación y baja domicilio a efectos de notificaciones. (páginas 2A, 2B y 2C)	
125	<input type="checkbox"/>	Modificación otros datos identificativos. (páginas 2A, 2B y 2C)	
126	<input type="checkbox"/>	Modificación datos representantes. (página 3)	
127	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos a actividades económicas y locales. (página 4)	
128	<input type="checkbox"/>	Modificación de la condición de Gran Empresa o Admón. Pública de presupuesto superior a 6.000.000 de euros. (página 5)	
129	<input type="checkbox"/>	Solicitud de alta/baja en el registro de devolución mensual. (página 5)	
130	<input type="checkbox"/>	Solicitud de alta/baja en el registro de operadores intracomunitarios. (página 5)	
143	<input type="checkbox"/>	Comunicación de opción y renuncia a la llevanza de los Libros registro del IVA a través de la Sede electrónica de la AEAT. (página 5)	
131	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos al Impuesto sobre el Valor Añadido. (página 5)	
132	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. (página 6)	
133	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos al Impuesto sobre Sociedades. (página 6)	
134	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos al Impuesto sobre la Renta de no Residentes correspondiente a establecimientos permanentes o a entidades en atribución de rentas constituidas en el extranjero con presencia en territorio español. (página 6)	
135	<input type="checkbox"/>	Opción/renuncia por el Régimen fiscal especial del Título II de la Ley 49/2002. (página 6)	
136	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos a retenciones e ingresos a cuenta. (página 7)	
137	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos a otros Impuestos. (página 7)	
138	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos a regímenes especiales del comercio intracomunitario. (página 7)	
139	<input type="checkbox"/>	Modificación datos relativos a la relación de socios, miembros o participes. (página 8)	
140	<input type="checkbox"/>	Dejar de ejercer todas las actividades empresariales y/o profesionales (personas jurídicas y entidades, sin liquidación. Entidades inactivas).	
		Fecha efectiva del cese	141 / /
C) Baja			
150	<input type="checkbox"/>	Baja en el censo de empresarios, profesionales y retenedores.	151 Causa
		Fecha efectiva de la baja	
		152 / /	
Lugar, fecha y firma			
Lugar		Firma	
Fecha		Firmado D./Dª.:	
Firma en calidad de			

ANEXO 2: Modelo 600

 Agència Tributària Valenciana		IMPOST SOBRE TRANSMISSIONS PATRIMONIALS I ACTES JURÍDICS DOCUMENTATS DECLARACIÓ- LIQUIDACIÓ	MODEL MODELO 600 CPR: 9056436
CODI TERRITORIAL / COD. TERRITORIAL: <input type="text"/> ÒRGAN GESTOR / ÓRGANO GESTOR: <input type="text"/> 4 CONCEPTE / CONCEPTO: <input type="text"/>		IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS DECLARACIÓN-LIQUIDACIÓN	
A SUBJECTE PASSEU / SUJETO PASIVO	1 6005972693192  90037700005005972693192		2 MERITADÍ / DEVENGO: <input type="text"/>
	3 NIF: <input type="text"/>		201 N.º TRANSMISIÓNES / Nº. TRANSMISIONES: <input type="text"/>
	6 COGNOMS / NOM O RAZÓN SOCIAL: APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: <input type="text"/>		202 N.º SUB. PASIVOS / Nº. SUB. PASIVOS: <input type="text"/>
	7 C. -PL.-AV./CL.-PL.-AV.: <input type="text"/>		203 N.º BENS / Nº. BENS: <input type="text"/>
B TRANSMISOR / TRANSMISOR	8 NOM DE LA VIA PUBLICA / NOMBRE DE LA VIA PUBLICA: <input type="text"/>		9 NUM.: <input type="text"/>
	10 LLETRES / LETRA: <input type="text"/>		11 ESC.: <input type="text"/>
	12 PS/PSO: <input type="text"/>		13 PTA.: <input type="text"/>
	14 TELÈFON / TELEFONO: <input type="text"/>		15 FAX: <input type="text"/>
C PRESENTADOR / PRESENTADOR	16 MUNICIPI / MUNICIPIO: <input type="text"/>		17 PROVINCIA / PROVINCIA: <input type="text"/>
	18 CP: <input type="text"/>		19 NIF: <input type="text"/>
	20 COGNOMS / NOM O RAZÓN SOCIAL: APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: <input type="text"/>		21 C. -PL.-AV./CL.-PL.-AV.: <input type="text"/>
	22 NOM DE LA VIA PUBLICA / NOMBRE DE LA VIA PUBLICA: <input type="text"/>		23 NUM.: <input type="text"/>
D TIPUS DE DOCUMENT / TIPO DE ACTO	24 LLETRES / LETRA: <input type="text"/>		25 ESC.: <input type="text"/>
	26 PS/PSO: <input type="text"/>		27 PTA.: <input type="text"/>
	28 CP: <input type="text"/>		29 FAX: <input type="text"/>
	30 MUNICIPI / MUNICIPIO: <input type="text"/>		31 PROVINCIA / PROVINCIA: <input type="text"/>
E EXEMPTIÓ / EXENTOS	32 COGNOMS / NOM O RAZÓN SOCIAL: APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: <input type="text"/>		33 NIF: <input type="text"/>
	34 COGNOMS / NOM O RAZÓN SOCIAL: APELLIDOS Y NOMBRE O RAZÓN SOCIAL: <input type="text"/>		35 C. -PL.-AV./CL.-PL.-AV.: <input type="text"/>
	36 NOM DE LA VIA PUBLICA / NOMBRE DE LA VIA PUBLICA: <input type="text"/>		37 NUM.: <input type="text"/>
	38 LLETRES / LETRA: <input type="text"/>		39 ESC.: <input type="text"/>
F AUTOLIQÜIDACIÓ / AUTOLIQUIDACIÓN	40 PS/PSO: <input type="text"/>		41 PTA.: <input type="text"/>
	42 CP: <input type="text"/>		43 FAX: <input type="text"/>
	44 MUNICIPI / MUNICIPIO: <input type="text"/>		45 PROVINCIA / PROVINCIA: <input type="text"/>
	46 CP: <input type="text"/>		47 DOCUMENT / DOCUMENTO: <input type="text"/>
G VALORS / VALORES	48 NOTARIA O FEDATARIA - JUTJAT / NOTARÍA O FEDATARIO - JURADO: <input type="text"/>		49 N.º PROTOCOLO - INTERROGATORIA / NUMERACIÓN AUTO: <input type="text"/>
	50 ANY / AÑO: <input type="text"/>		51 TIPUS DE DE. / TIPO DE BEN: <input type="text"/>
	52 DESCRIPCIÓ DE L'OPERACIÓ / DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN: <input type="text"/>		53 TABELA / TABLA: <input type="text"/>
	54 REFERÈNCIA CADASTRAL / REFERENCIA CATASTRAL: <input type="text"/>		55 VAL. CADASTRAL / VAL. CATASTRAL: <input type="text"/>
H VALORS / VALORES	56 VAL. DECLARAT / VAL. DECLARADO: <input type="text"/>		57 % TRANSMES / % TRANSMITIDO: <input type="text"/>
	58 C. -PL.-AV./CL.-PL.-AV.: <input type="text"/>		59 NOM DE LA VIA PUBLICA / NOMBRE DE LA VIA PUBLICA: <input type="text"/>
	60 NUM.: <input type="text"/>		61 LLETRES / LETRA: <input type="text"/>
	62 ESC.: <input type="text"/>		63 PS/PSO: <input type="text"/>
I VALORS / VALORES	64 PTA.: <input type="text"/>		65 CP: <input type="text"/>
	66 POLSÓ / POLESO: <input type="text"/>		67 PARSELLA / PARCELA: <input type="text"/>
	68 PARTATGE O PARTIDA / PARTE O PARTIDA: <input type="text"/>		69 PROVINCIA / PROVINCIA: <input type="text"/>
	70 MUNICIPI / MUNICIPIO: <input type="text"/>		71 EXEMPTIÓ / EXENTOS: <input type="checkbox"/>
J VALORS / VALORES	72 NO SUBJECTES / NO SUJETOS: <input type="checkbox"/>		73 FONAMENT D'EXEMPCIÓ O BENEFICI FISCAL / FUNDAMENTO DE EXENCIÓN O BENEFICIO FISCAL: <input type="text"/>
	74 DECLARACIÓ / LIQUIDACIÓ COMPLEMENTÀRIA / DECLARACIÓN / LIQUIDACIÓN COMPLEMENTARIA: <input type="checkbox"/>		741 NUM.: <input type="text"/>
	742 DATA PRESENTACIÓ / FECHA PRESENTACIÓN: <input type="text"/>		743 IMPORT INGRESSAT / IMPORTE INGRESADO: <input type="text"/>
	744 DATA PRESENTACIÓ / FECHA PRESENTACIÓN: <input type="text"/>		745 IMPORT INGRESSAT / IMPORTE INGRESADO: <input type="text"/>
76 TOTAL VALORS DECLARATS / TOTAL VALORES DECLARADOS: <input type="text"/>		100	
77 BASE IMPOSABLE / BASE IMPONIBLE: <input type="text"/>		101	
78 REDUCCIÓ / REDUCCIÓN: <input type="text"/> %		102	
79 BASE LIQUIDABLE / BASE LIQUIDABLE: <input type="text"/> (101-102)		103	
80 TIPUS / TIPO: <input type="text"/> % QUOTA / CUOTA		104	
81 BONIFIC. EN QUOTA / BONIFIC. EN CUOTA: <input type="text"/> %		105	
82 A INGRESSAR / A INGRESAR: <input type="text"/> (106 - 108)		106	
83 TOTAL A INGRESSAR / TOTAL A INGRESAR: <input type="text"/> (109 - 743)		107	
90 DATA / FECHA: DIA: <input type="text"/> MES: <input type="text"/> ANY: <input type="text"/> DIA: <input type="text"/> MES: <input type="text"/> AÑO: <input type="text"/>		91 SIGNATURE / FIRMA: <input type="text"/>	
92 A COMPLIR PER L'ENTITAT BANCÀRIA / A REMPLIR POR LA ENTIDAD BANCARIA: <input type="text"/>		93 DATA INGRÉS / FECHA INGRESO: <input type="text"/>	
94 BANC SUCCURSAL / BANCO-SUCURSAL: <input type="text"/>		95 IMPORT INGRESSAT / IMPORTE INGRESADO: <input type="text"/>	

ANEXO 3: Encuesta realizada

Preguntas de clasificación

Indique su sexo *

*

- Mujer
- Hombre
- Prefiero no decirlo

Indique el rango de su edad actual *

*

- 18-30
- 31-40
- 41-50
- 51-60
- Más de 60

Indique su nivel de estudios *

*

- Sin estudios
- Estudios primarios / Graduado escolar
- Bachiller o equivalente
- Universitarios

¿Cuál es su situación actual? *

*

- Estudiante
- Autónomo
- Trabajador asalariado en algún sector de inversión
- Trabajador asalariado en cualquier otro sector (no inversión)

Preguntas sobre inversiones

¿Has hecho alguna inversión? *

*

Sí

No

Indica en que tipos de activos has invertido. Si no has invertido selecciona aquellos en los que te gustaría invertir. *

*

Activos inmobiliarios (Fondos de inversión inmobiliaria, compraventa de bienes inmuebles)

Criptomonedas (Bitcoin, Dogecoin)

Tokens no fungibles (NFTs)

Acciones de empresas

Letras del tesoro

Bonos y obligaciones del Estado

Si fueses a invertir a través de una empresa que te ofrece productos de inversión, que necesidades desearías que te cubriese. *

*

*

Explicación de un profesional

Atención a tus dudas y consultas

Transparencia durante el proceso de inversión

La empresa tiene una autorización o garantías de algún organismo o institución como la Comisión Nacion...

Posibilidad de obtener información de la inversión a tiempo real

Portal online o aplicación móvil para inversores

¿Por cuál de estos medios de comunicación te gustaría obtener información sobre tus inversiones? *

*

*

Vía online (Aplicación móvil o web)

Vía llamada telefónica

Presencial

¿Con qué cantidad de capital estarías dispuesto a participar en una inversión? * *

- Menos de 500€
- Entre 500€ y 2000€
- Más de 2000€

Indica con qué objetivos o metas te sientes más identificado para invertir * *

- Complementar mis ingresos
- Complementar en el futuro la pensión
- Para darte un capricho con los beneficios
- Para no perder poder adquisitivo
- Para rentabilizar los ahorros

Como de importante te resulta el factor RENTABILIDAD a la hora de realizar una inversión * *

- | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| Muy poco importante | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Muy importante |

Como de importante te resulta el factor RIESGO a la hora de realizar una inversión * *

- | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|---------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------------|
| Muy poco importante | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Muy importante |

Selecciona el activo inmobiliario que más te llamaría la atención para invertir * *

- Propiedades residenciales (Viviendas, chalets, apartamentos)
- Propiedades comerciales (Locales comerciales, oficinas)
- Propiedades industriales (Naves industriales)
- Propiedades retail (Grandes superficies como supermercados o centros comerciales)