



“DUEÑO DIRECTO”

PLATAFORMA WEB PARA OPERACIONES DE VENTA Y ALQUILER DE INMUEBLES

Autores: Aimaretti, Romina Anabel - Chalon, Elias Jose - Costilla, Rocio Micaela - Farias,

Carolina Noelia - Pallares, Gabriel Eduardo - Rodriguez Olmos, Santiago

rominaaimaretti@gmail.com - elias.ch2003@gmail.com - rociocostilla10@gmail.com

- Fariascarolina554@gmail.com - gabrielpallares13@gmail.com - santifideo0603@gmail.com

Resumen

El trabajo aborda el desarrollo de *Dueño Directo*, una plataforma digital orientada a transformar el mercado inmobiliario mediante la eliminación de intermediarios y la creación de un espacio confiable para propietarios, inquilinos y desarrolladores. El problema identificado radica en los altos costos de comisión, la falta de transparencia en las operaciones y la escasa trazabilidad en los procesos tradicionales. La oportunidad consiste en aprovechar las nuevas tecnologías para ofrecer un modelo más eficiente, accesible y seguro.

Los objetivos principales son diseñar un modelo de negocio que conecte directamente a las partes, implementar herramientas como contratos digitales y garantías de caución, y generar una experiencia de usuario (UX) intuitiva que facilite la publicación, búsqueda y cierre de operaciones. Asimismo, se busca posicionar la plataforma como referente en innovación dentro del sector, integrando métricas y analítica para desarrolladores.

Las conclusiones señalan que la plataforma puede diferenciarse por su propuesta de valor centrada en transparencia, ahorro y confianza, apoyada en canales digitales propios y servicios complementarios. La trazabilidad de las operaciones refuerza la credibilidad del sistema, mientras que la experiencia de usuario se convierte en el motor de captación y fidelización.

Palabras Clave: Transparencia, Confianza, Digitalización, Trazabilidad, Innovación

Introducción

Dueño Directo es una plataforma digital que busca transformar el mercado inmobiliario, eliminando intermediarios y ofreciendo operaciones más transparentes, seguras y accesibles. La relevancia del estudio surge de la necesidad de superar los altos costos de comisión y la falta de trazabilidad en los modelos tradicionales, aprovechando la digitalización como oportunidad estratégica.

El interés en este tema responde a la creciente demanda de soluciones innovadoras que integren la experiencia de usuario (UX), los contratos digitales y servicios complementarios como garantías de caución. Para abordar la problemática se aplican unidades del programa vinculadas a modelos de negocio digitales, computo en nube, Crowdsourcing y economía colaborativa, Big Data, Inteligencia Artificial y Lean Start-Up.

Situación Problemática



El mercado inmobiliario, particularmente el de San Miguel de Tucumán, se caracteriza por una fuerte dependencia de intermediarios tradicionales, altos costos de comisión y procesos poco transparentes. Los propietarios suelen enfrentar dificultades para publicar y gestionar sus inmuebles de forma directa, mientras que los inquilinos y compradores se ven limitados por la falta de información clara y la ausencia de trazabilidad en las operaciones. Estos antecedentes reflejan una problemática estructural: un sistema que genera desconfianza, costos elevados y barreras de acceso.

En este contexto surge la oportunidad de nuestra plataforma, que elimina intermediarios y ofrece un entorno confiable para realizar operaciones inmobiliarias. La propuesta se apoya en herramientas como contratos digitales, garantías de caución y analítica avanzada, que permiten mejorar la experiencia de usuario y brindar seguridad a todas las partes involucradas.

Los aspectos que delimitan el problema son: la necesidad de reducir costos de transacción, aumentar la transparencia en los procesos y generar confianza mediante trazabilidad. Elegimos este caso porque se relaciona directamente con los contenidos de la materia: **modelos de negocio digitales y modelo de ingresos, modelo Canvas, Implementación de la IA, técnicas de minería de datos y desafíos éticos del Big Data, Crowdsourcing y economía colaborativa, Saas (software como servicio) y nube pública, propuestas de valor e hipótesis de crecimiento, Producto mínimo viable (PMV)**

La solución propuesta tiene un impacto positivo al modernizar el mercado inmobiliario, facilitar el acceso a la vivienda y ofrecer a desarrolladores métricas claras para la toma de decisiones. De este modo, el trabajo contribuye tanto a resolver una problemática existente como a aprovechar una oportunidad estratégica.

Preguntas de Investigación

1. **Pregunta:** ¿Cómo puede un modelo de negocio digital, basado en la eliminación de intermediarios, reducir los costos de transacción y aumentar la transparencia en el mercado inmobiliario?

Hipótesis: La implementación de un modelo digital directo entre propietarios e inquilinos reducirá significativamente los costos de comisión y aumentará la transparencia, al permitir que las partes gestionen sus operaciones sin intermediarios y con información clara en la plataforma.

2. **Pregunta:** ¿Qué impacto tiene la implementación de herramientas de trazabilidad y garantías de caución en la generación de confianza entre propietarios e inquilinos dentro de una plataforma digital?

Hipótesis: La incorporación de trazabilidad en contratos digitales y garantías de caución incrementará la confianza de los usuarios, ya que asegura el cumplimiento de las obligaciones y permite verificar cada etapa de la operación.

3. **Pregunta:** ¿De qué manera la experiencia de usuario (UX) y los canales digitales de comunicación influyen en la captación, retención y fidelización de usuarios en una plataforma como esta?

Hipótesis: Una experiencia de usuario intuitiva, combinada con canales digitales (web, app, redes sociales, email marketing), mejorará la captación y retención de usuarios, generando mayor fidelización y aumentando la tasa de operaciones exitosas.

Objetivo General

Establecer una plataforma digital directa, eficiente y transparente, que conecte a dueños de propiedades e interesados en simplificar, agilizar y optimizar los procesos de venta y alquiler en

el mercado inmobiliario argentino, eliminando intermediarios innecesarios y reduciendo los costos de transacción.

Objetivos Específicos

- 1) Desarrollar y lanzar la plataforma digital que permita a los usuarios, dueños e interesados, publicar, buscar y filtrar propiedades con herramientas de geolocalización avanzada y promover el contacto directo.
- 2) Integrar herramientas de gestión de la negociación como mensajería directa, calendario de visitas, simuladores de costos, para que los usuarios puedan seguir con la operación de alquiler o venta sin salir de la plataforma.
- 3) Reducir los costos totales de transacción como las comisiones de intermediarios, gastos de publicación, saliendo del molde de los esquemas tradicionales.
- 4) Disminuir el tiempo de colocación de las propiedades desde su publicación hasta el acuerdo de reserva/alquiler.

Los primeros dos objetivos específicos están orientados a la funcionalidad y experiencia de usuario, y los restantes dos a la eficiencia e impacto económico.

Los objetivos específicos proporcionan una guía detallada para sus acciones y ayudan a mantener el enfoque en las tareas necesarias para alcanzar el objetivo general.

Marco Metodológico

1. Tipo de investigación o enfoque general

El presente trabajo se desarrolla bajo un **enfoque de investigación aplicado y descriptivo-explicativo**. Es **aplicado** porque busca resolver un problema concreto del mercado inmobiliario mediante el diseño de un modelo de negocio digital (Dueño Directo) que permita reducir costos de intermediación, aumentar la transparencia y mejorar la trazabilidad de las operaciones. A la vez, es **descriptivo-explicativo** porque inicialmente se analiza y describe la situación actual del mercado (diagnóstico) y posteriormente se explican las causas de la problemática identificada, proponiendo una solución sustentada en herramientas digitales y modelos provenientes de la materia. (Lean Startup, Big data, IA, eCommerce, etc.).

2. Diseño metodológico

El diseño adoptado es un **Estudio de Caso / Proyecto de intervención**, donde el caso de estudio es la plataforma digital Dueño Directo. El trabajo sigue una lógica secuencial:

1. **Diagnóstico del contexto** Se releva la situación actual del mercado inmobiliario y se identifican los aspectos críticos: altos costos de comisión, falta de trazabilidad y baja transparencia en los procesos tradicionales.
2. **Diseño y desarrollo de la solución digital** A partir del diagnóstico, se diseña el modelo de negocio de la plataforma aplicando herramientas como:
 - Business Model Canvas
 - Propuesta de Valor
 - Lean Startup y Producto Mínimo Viable (PMV)
 - Diseño de experiencia de usuario (UX)
3. **Validación de hipótesis y análisis de factibilidad** Se aplican herramientas como encuestas, entrevistas y análisis comparativo con plataformas existentes del mercado

para evaluar la aceptación de la propuesta y el nivel de disposición de los usuarios a utilizar una plataforma sin intermediarios.

3. Técnicas de recolección de datos

*Se utilizarán técnicas de recolección de datos **cualitativas y cuantitativas**, con el fin de obtener información directa del mercado:*

- **Encuestas estructuradas** dirigidas a propietarios e inquilinos para analizar preferencias, necesidades, problemáticas y disposición a utilizar la plataforma.
- **Entrevistas semiestructuradas** a usuarios clave (personas que alquilan o han publicado inmuebles recientemente), con el fin de reconocer los “aspectos críticos” del proceso tradicional.
- **Observación directa** del proceso actual de publicación y alquiler mediante inmobiliarias tradicionales, para identificar pasos burocráticos, costos y tiempos.

Marco Teórico

Conceptos fundamentales que sustentan el desarrollo de *Dueño Directo*, una plataforma digital orientada a transformar el proceso de alquiler y gestión inmobiliaria mediante tecnología. Los contenidos utilizados corresponden al material de la materia **Sistema de Información II**, dictada por el profesor Esteban Mulki y publicada en el campus virtual (2025).

Modelo de negocio digital y propuesta de valor: Un modelo de negocio digital define cómo una organización crea, entrega y captura valor a través de plataformas o herramientas tecnológicas.

La **propuesta de valor** representa el beneficio principal ofrecido al usuario y debe resolver una necesidad insatisfecha. Para *Dueño Directo*, la propuesta de valor consiste en brindar transparencia, reducir costos de comisión y permitir operaciones directas entre propietarios e inquilinos.

Lean Startup y Producto Mínimo Viable (PMV): La metodología Lean Startup plantea que los desarrollos innovadores deben reducir el riesgo mediante ciclos de *construcción, medición y aprendizaje*. El objetivo es validar ideas en el mercado con el menor costo posible.

El **Producto Mínimo Viable (PMV)** es la versión inicial de un producto digital con solo las funciones esenciales para probar si los usuarios lo usarían.

Nube Pública y SaaS: La computación en la nube permite acceder a infraestructura tecnológica sin necesidad de servidores propios. En el modelo **SaaS (Software como Servicio)**, el usuario accede a la aplicación desde internet sin instalar software local, garantizando acceso inmediato, costos bajos y actualizaciones constantes. La **Nube Pública** permite escalar la plataforma según el volumen de usuarios, disminuyendo costos iniciales. Para *Dueño Directo*, este modelo brinda la infraestructura técnica necesaria para garantizar rendimiento, seguridad y escalabilidad..

Inteligencia Artificial y Machine Learning: La Inteligencia Artificial permite automatizar decisiones y procesar información para mejorar procesos. Dentro de ella, el **Machine Learning** es la capacidad del sistema de aprender de los datos sin programación explícita.

Big Data y Minería de Datos: Big Data implica la gestión de grandes volúmenes de datos para detectar patrones y tomar decisiones. La **minería de datos** permite analizar esos datos y obtener información útil. En *Dueño Directo*, se aplican para determinar zonas de alta demanda y optimizar precios sugeridos a propietarios.



Economía colaborativa y Crowdsourcing: La **economía colaborativa** se basa en la interacción directa entre personas mediante plataformas digitales sin intermediarios tradicionales. El **crowdsourcing** implica que los usuarios alimenten la plataforma con información, calificaciones y experiencias.

En *Dueño Directo*, los usuarios cargan propiedades, califican las interacciones y generan reputación dentro del sistema.

Experiencia de Usuario (UX) La UX (User Experience) se refiere a la percepción del usuario durante la interacción con una plataforma digital. En *Dueño Directo*, la UX es clave para: búsqueda simple, filtros por zona y contacto directo.

eCommerce: El comercio electrónico comprende transacciones realizadas mediante plataformas digitales. En el caso de *Dueño Directo*, se aplica como **Marketplace inmobiliario digital**, conectando oferta (propietarios) y demanda (inquilinos).

Aplicación

Para el desarrollo de “Dueño Directo” iniciamos con la propuesta de valor

Propuesta de Valor — Dueño Directo

En Argentina, alquilar se volvió complicado: comisiones altas, intermediarios, trámites eternos y desconfianza de ambos lados.

Dueño Directo nace para cambiar eso. Es una plataforma donde **propietarios e inquilinos pueden conectarse directamente**, con contrato, respaldo y total transparencia, **sin pagar comisiones a inmobiliarias**.

Nuestro diferencial está en **mover la confianza al inicio del proceso**. Verificamos la identidad y la documentación del inmueble antes de publicar, filtramos a los interesados para que los dueños reciban solo consultas reales y ofrecemos **contrato y seña con condiciones claras** para evitar conflictos.

El propietario paga una **tarifa única al publicar**, y a cambio obtiene seguridad, menos pérdida de tiempo y un cierre ordenado.

En resumen, **Dueño Directo devuelve el control al propietario y la tranquilidad al inquilino**, haciendo que alquilar sea simple, seguro y justo para ambos.

Hipótesis de Valor

Creemos que los **propietarios** van a estar dispuestos a **pagar al publicar** si sienten que el proceso les da **confianza y control real**.

Confianza, porque verificamos la identidad y la documentación del inmueble, reduciendo los riesgos de fraude.

Control, porque los contactos que reciben ya están **filtrados**: solo personas que cumplen los requisitos, lo que evita pérdida de tiempo y dudas.

Además, el hecho de tener un **contrato listo** y una **seña con reglas claras** les da mayor seguridad en el cierre.

Del lado del **inquilino**, comprobamos que aceptar un filtro breve no lo frena, sino que **le da confianza** de que los avisos son reales y las condiciones transparentes.

Si ambos lados valoran ese proceso y los propietarios eligen pagar por publicar, validamos que **nuestra propuesta realmente genera valor** y que la gente está dispuesta a invertir en seguridad y simplicidad.

Producto Mínimo Viable — Tipo Conserje

“Nuestro Producto Mínimo Viable es del tipo **Conserje**. Esto significa que, en lugar de tener una plataforma programada, acompañamos personalmente

a cada propietario que quiere alquilar sin inmobiliaria, para probar si valoran el servicio y están dispuestos a pagar por él.”

1. Primer contacto

“El proceso comienza cuando un propietario nos contacta por WhatsApp o redes para publicar su propiedad.

Le explicamos que **Dueño Directo lo acompaña durante todo el proceso de alquiler**, desde la verificación del inmueble hasta la firma del contrato, y que el pago es único al momento de publicar, sin comisión mensual.”

2. Verificación del propietario y del inmueble — *Validación biométrica manual*

“Antes de publicar, realizamos una **verificación manual**, pero con el mismo criterio que usaría un sistema biométrico.

Le pedimos al propietario:

- Foto de su **DNI (frente y dorso)**,
- Una **selfie sosteniendo el DNI** —esto es la validación biométrica manual, porque comparamos su rostro con el del documento—,
- Y una **boleta municipal o escritura** donde figure su nombre y la dirección del inmueble.

Comprobamos que todo coincida y emitimos una **Constancia de Publicación Verificada**, con vigencia de 12 meses.

Esta verificación genera confianza y evita publicaciones falsas, sin gastar en tecnología automática todavía.”

3. Acuerdo de servicio y pago

“Luego, el propietario firma un **Acuerdo de Servicio**, donde se establece:

- que paga una **tarifa única al publicar**,
- que si alquila a un contacto originado en Dueño Directo dentro de los **60 días**, esa operación se considera parte del servicio,
- y que si no responde o no confirma disponibilidad, el aviso se pausa a los 60 días y se da de baja a los 90.

Una vez que paga, publicamos su aviso con el sello *Dueño Verificado*.”

4. Publicación del aviso

“Con sus datos y fotos armamos la publicación en una landing sencilla y en redes. El aviso muestra información clara: precio, tipo de garantía, si acepta mascotas y condiciones del alquiler.

Todo esto lo hacemos manualmente, con herramientas simples como Google Sites o Canva.”

5. Filtrado de interesados

“Cuando alguien quiere alquilar, no mostramos el contacto de inmediato. Primero completa un formulario con nombre, DNI, ingresos aproximados y tipo de garantía. Si cumple con lo que pide el propietario, le asignamos un **ID de lead** y recién ahí revelamos el contacto.

Esto asegura que el dueño reciba **consultas reales y filtradas**, no mensajes masivos ni falsos.”

6. Contrato y seña con condiciones

“Si tras la visita ambas partes quieren avanzar, les enviamos un **modelo de contrato de locación de vivienda** ya prellenado con sus datos. Es un contrato válido según la legislación argentina, que pueden firmar en papel o electrónicamente.

Antes de la firma, se puede acordar una **Seña con condiciones**, donde se establece:

- el monto de la reserva,
- el plazo para la firma,



- y qué ocurre si alguna de las partes se arrepiente.

Esa señal tiene respaldo legal en el Código Civil y Comercial, y el dinero se transfiere directamente entre las partes. Nosotros solo registramos el comprobante como constancia, sin manejar fondos.”

7. Seguimiento de ambas partes

“Para saber si las partes siguen interesadas, aplicamos un seguimiento personalizado:

- Registramos cada contacto con un ID en una planilla.
- A los tres días de haber compartido los datos, enviamos un mensaje al propietario y al interesado para confirmar si avanzaron con la visita.

Si ambos confirman interés, el caso pasa a *Avanza con contrato*. Si no, reactivamos el aviso y seguimos filtrando nuevos interesados. Este seguimiento nos permite detectar rápido qué funciona y qué parte del proceso se trava.”

8. Cierre del proceso

“Cuando el propietario confirma que alquiló, marcamos el aviso como *Alquilado* y lo ocultamos de la página. Todo el caso se archiva en una carpeta Drive con: documentación verificada, constancia, contrato y comprobantes. Así mantenemos trazabilidad completa sin usar sistemas costosos.”

9. Qué validamos con este PMV

“Con este PMV tipo Conserje buscamos comprobar tres cosas:

1. Si los propietarios están dispuestos a pagar por publicar.
2. Si valoran realmente la verificación, el filtro y el contrato.
3. Si el flujo completo puede funcionar manualmente antes de invertir en tecnología.

Cuando confirmemos que el modelo es viable, recién ahí automatizaremos las partes repetitivas, como la validación de identidad o el filtro de interesados.”

Hipótesis de crecimiento

Creemos que el crecimiento sostenible vendrá del lado de los propietarios, mediante tres motores simples.

1. **Prueba social visible:** cada operación cerrada se publica como “Operación Exitosa DD”, con testimonio breve y foto del inmueble (solo con consentimiento). Esto genera confianza y nuevos registros. Implementamos un sistema de referidos: si un dueño trae a otro, obtiene una bonificación para su próxima publicación.
2. **Aliados fundadores:** convocamos a administraciones, estudios contables, escribanos y corredores de caución para que recomienden Dueño Directo. Se registran con un Google Form, reciben un código (ej. AL-TUC-03) y cada propietario que llegue con ese código genera una bonificación para el aliado. Llevamos el control en planillas.
3. **Contenido útil:** ofrecemos materiales gratuitos —Checklist de Verificación, plantilla de contrato y simulador de ahorro— para captar propietarios indecisos. Quien descarga o usa esas herramientas recibe un llamado a la acción: “Publicá verificado en 48 h”.

Cuando estos motores funcionan, **automatizamos lo repetitivo:** verificación con DNI+selfie, carga autogestionada del aviso, filtro digital y firma electrónica. Así escalamos sin perder la esencia: **seguridad, claridad y control del propietario.**



Modelos de Negocios Digitales

1. Dueño Directo como Agente de Transacciones

- Un agente de transacciones no posee los bienes, sino que facilita la operación entre dos partes (en este caso, propietarios ↔ inquilinos/compradores).
- El valor se genera al reducir costos de comisión, tiempos de búsqueda, falta de transparencia.

¿Cómo lo logra?

- Publicación y búsqueda digital: los propietarios cargan sus inmuebles y los interesados los encuentran con filtros inteligentes.
- Verificación y confianza: validación de identidad, reputación de usuarios, documentación digital.
- Gestión de la operación: contacto directo, firma digital, historial de transacciones.

Dueño Directo no es dueño de las propiedades, pero hace posible que la transacción ocurra de manera más rápida, segura y económica.

2. Dueño Directo como Plataforma Digital

- Una plataforma digital conecta a múltiples actores y crea un ecosistema de valor compartido.
- El valor no está solo en la transacción puntual, sino en la red de interacciones que se generan.

¿Cómo lo logra?

- Multilateralidad: conecta dos lados del mercado (propietarios ↔ interesados), y puede sumar terceros (seguros, mudanzas, servicios legales).
- Externalidades de red: cuantos más usuarios participan, más valiosa se vuelve la plataforma para todos.
- Escalabilidad: no necesita inventario propio; crece con la cantidad de usuarios y propiedades publicadas.

En conclusión, como agente de transacciones, resuelve el problema inmediato de cerrar un alquiler o venta de forma directa y confiable. Como plataforma digital, construye un mercado inmobiliario colaborativo que se fortalece con cada nuevo usuario y servicio agregado.

MODELOS DE INGRESOS

1. Ingresos por publicidad

Aquí los ingresos provienen de cobrar por visibilidad o exposición. Pensamos la idea de una tarifa por publicación donde:

- El vendedor paga una tarifa única por publicar su propiedad en la plataforma.
- El precio de la publicación varía según las características del inmueble: Ubicación, superficie, tipo de propiedad, nivel de demanda en la zona.
- Propiedades estándar (ej. departamentos pequeños en zonas comunes de la ciudad) → tarifa básica.
- Propiedades premium (ej. casas grandes, ubicaciones exclusivas, countries o barrios privados) → tarifa más alta.
- Quien tiene un inmueble de mayor valor paga más por exponerlo.

La tarifa por publicación se asemeja a este modelo de ingresos porque el propietario paga para que su inmueble aparezca en la plataforma, obteniendo alcance y visibilidad. No se está cobrando por la transacción en sí, sino por el espacio que recibe. Es un mecanismo puntual de monetización que puede combinarse con otros modelos (suscripción, freemium) para diversificar ingresos.

2. Cuota por suscripción



- El vendedor paga una cuota recurrente (diaria, semanal o mensual) para obtener beneficios adicionales.
- No es solo publicar, sino mejorar la visibilidad y el soporte dentro de la plataforma.
- Suscripción básica: la propiedad aparece destacada en los resultados de búsqueda.
- Suscripción avanzada: prioridad en los listados, soporte de IA personalizado, estadísticas de visitas, alertas de interesados.

Ventaja: genera ingresos recurrentes y fomenta la fidelización de propietarios que buscan vender o alquilar más rápido.

Conclusión: Estos modelos permiten a *Dueño Directo* capturar valor tanto de usuarios ocasionales como de clientes frecuentes o profesionales.

MODELO CANVAS

1. SEGMENTOS DE MERCADO

¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?

- Propietarios particulares que desean alquilar o vender sin pagar comisiones a inmobiliarias.
- Compradores e inquilinos finales que buscan acceder a inmuebles de forma directa
- Desarrolladores inmobiliarios: ya que no son intermediarios, sino propietarios de múltiples unidades (ej. un edificio nuevo). En este caso, sí encajan como segmento atendido, porque publican sus propios inmuebles. Aquí, la plataforma puede ofrecer planes premium B2B (publicación masiva, analítica de mercado, posicionamiento).

Relevancia: define a quién se entrega valor y cómo se segmenta la propuesta.

¿Quiénes NO serán tenidos en cuenta?

- Inmobiliarias tradicionales que buscan usar la plataforma como canal de captación (porque contradice la propuesta de valor de contacto directo).
- Usuarios no dispuestos a operar digitalmente (personas que requieren procesos 100% presenciales).

2. PROPUESTA DE VALOR

¿Qué problemas de nuestros clientes ayudamos a solucionar?

- Propietarios:
 - Dificultad para publicar y dar visibilidad a sus inmuebles.
 - Procesos lentos y burocráticos para cerrar contratos y operaciones
- Inquilinos / Compradores:
 - Falta de transparencia en precios y condiciones de pago.
 - Intermediarios que encarecen la operación.
 - Pérdida de tiempo en búsquedas poco filtradas o desorganizadas.
- Inversores / Desarrolladores:
 - Necesidad de gestionar múltiples propiedades en un solo lugar.
 - Escasa información analítica sobre demanda y comportamiento del mercado.

¿Qué necesidades de nuestros clientes satisfacemos?

- Acceso directo y confiable entre propietarios y compradores/inquilinos.
- Rapidez en la publicación, búsqueda y cierre de operaciones.
- Ahorro económico al eliminar comisiones inmobiliarias.
- Mayor visibilidad para quienes buscan destacar sus propiedades.
- Confianza y seguridad mediante validación de usuarios, contratos digitales y trazabilidad.
- Transparencia en precios y procesos
- Analítica para desarrolladores



Relevancia: es el corazón del modelo, lo que diferencia a *Dueño Directo* de portales tradicionales.

3. CANALES

¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?

- Propietarios particulares
 - Prefieren canales digitales simples y directos: app móvil o web intuitiva.
- Inquilinos y compradores
 - Buscan en apps móviles y buscadores web con filtros avanzados.
- Desarrolladores
 - Prefieren plataformas web con dashboards analíticos.
 - Contacto directo con soporte especializado (email, chat en vivo).

¿Cómo se combinan?

- Atracción: Redes sociales + publicidad segmentada → generan tráfico hacia la plataforma.
- Conversión: Web → donde se publican y buscan propiedades.
- Gestión: notificaciones push, email marketing y chat en vivo → mantienen la relación activa.
- Soporte: asistencia digital (FAQ, chatbots) + soporte humano para clientes premium.
- Integración vía API's (mapas, seguros, pagos)

El flujo combina canales masivos de captación con canales propios de gestión y fidelización

Relevancia: son el puente entre la propuesta y los segmentos.

En conclusión, los canales como redes sociales son útiles para atraer, pero su rentabilidad depende de la inversión publicitaria; en cambio, los canales propios (web + email) son los que maximizan margen a largo plazo.

4. RECURSOS CLAVE

<i>Tipo</i>	<i>Aplicación en Dueño Directo</i>
Físicos	Servidores, infraestructura digital.
Intelectuales	Marca, algoritmo de búsqueda, base de datos de inmuebles.
Humanos	Equipo de desarrollo, UX (experiencia de usuario), soporte, legal.
Económicos	Capital inicial, inversión en marketing y tecnología.

5. ACTIVIDADES CLAVE

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma.
- Captación y retención de usuarios.
- Gestión de contratos digitales y trazabilidad.
- Marketing digital y posicionamiento.

Relevancia: sostienen la operación y diferencian la propuesta.

6. ASOCIACIONES CLAVE

¿Quiénes son nuestros socios clave?

- Empresas de verificación digital, firma electrónica y ciberseguridad
- Influencers y medios digitales para posicionamiento
- Plataformas de pago y aseguradoras (garantías de caución)

Relevancia: garantizan confianza y escalabilidad del sistema.

¿Qué actividades clave realizan los socios?

- Validación de identidad.



- Procesamiento de pagos.
- Integración de servicios complementarios.
- 7. ESTRUCTURA DE COSTOS
 - Desarrollo y mantenimiento tecnológico.
 - Marketing digital y adquisición de usuarios.
 - Seguridad digital y servidores.
 - Equipo humano (soporte, devs, comercial).
- 8. RELACIÓN CON LOS CLIENTES
 - Auto-servicio digital (publicar/buscar).
 - Chatbots y soporte automatizado.
 - Atención personalizada en planes premium.
 - Comunidad digital con reseñas y reputación.
- 9. FUENTES DE INGRESOS
 - Publicidad (tarifa por publicación, destacar inmuebles).
 - Suscripciones premium (planes para inversores o desarrolladores).
 - Servicios complementarios (seguros, firma digital, analítica).

Relevancia: asegura sostenibilidad y diversificación del modelo.

Bloques más trascendentales para *Dueño Directo*

1. Propuesta de Valor → porque define la diferenciación (sin comisiones, transparencia, confianza).
2. Segmentos de Clientes → porque la plataforma debe adaptarse a propietarios, inquilinos e inversores con necesidades distintas.
3. Canales → porque la captación y retención dependen de una estrategia digital sólida.
4. Fuentes de Ingresos → porque garantizan la viabilidad económica y la escalabilidad.

CROWDSOURCING Y ECONOMÍA COLABORATIVA

La economía colaborativa se basa en compartir recursos entre personas, aprovechando la tecnología como medio de conexión.

En Dueño Directo, ese mismo principio se lleva al mercado de alquileres:

- Los propietarios comparten su inmueble con alguien que lo necesita.
- Los inquilinos acceden al alquiler sin pasar por una inmobiliaria.

Factores clave de la economía colaborativa

♦ *Capacidad ociosa:* Muchos propietarios tienen inmuebles sin alquilar. La plataforma aprovecha esa capacidad disponible y la pone en el mercado.

♦ *Tecnología y reputación:* La confianza se construye con:

- Perfiles verificados,
- Calificaciones de Funcionamiento de la plataforma: 1-Facilidad para encontrar o publicar propiedades 2-Nivel de confianza del usuario (score reputacional) Verificación de identidad completada/Historial de contratos cumplidos/Cantidad de interacciones positivas previas.
- Contratos digitales seguros: En Dueño Directo, una vez que propietario e inquilino acuerdan las condiciones del alquiler, la plataforma les permite formalizar el contrato de manera digital.

Los tres sistemas de la Economía Colaborativa

Dueño Directo encaja en el Estilos de Vida Colaborativos.

Porque Dueño Directo no vende ni distribuye un bien, sino que facilita el acceso a una vivienda entre personas que se conectan digitalmente.

Crowdsourcing:

Es cuando una empresa invita al público o a su comunidad a participar en la creación o mejora de un producto o servicio.

La app puede usar el crowdsourcing de varias formas:

1. *Feedback* *constante:*
Los usuarios pueden dejar comentarios sobre fallas o mejoras, ayudando a ajustar la app.
Ejemplo: Un inquilino sugiere que el buscador incluya un filtro por “acepta mascotas”.
La empresa recoge esa idea y la implementa.
2. *Datos generados por los usuarios:*
Cada publicación, reseña o interacción alimenta la base de datos y ayuda a mejorar el sistema.
Ejemplo: si en una zona hay muchas búsquedas y pocos avisos, la app puede recomendar a nuevos propietarios publicar ahí.
3. *Contenido* *colaborativo:*
Los propios usuarios pueden subir fotos, reseñas de barrios, tips de mudanza, etc., haciendo que la comunidad se ayude entre sí.

APLICACIÓN DE CÓMPUTO EN NUBE

En el contexto actual de transformación digital, las plataformas en línea se han convertido en una herramienta esencial para optimizar procesos, reducir costos y mejorar la experiencia de los usuarios. “**Dueño Directo**” surge como una propuesta innovadora que busca conectar de manera directa a propietarios e inquilinos para la gestión de alquileres y ventas de inmuebles, eliminando intermediarios y simplificando los trámites burocráticos.

Para garantizar el funcionamiento eficiente, seguro y escalable de esta aplicación, se propone adoptar modelos de cómputo en nube, específicamente el **Software como Servicio (SaaS)** y el **modelo de Nube Pública**.

1. Software como Servicio (SaaS)

Se implementa el modelo SaaS porque la plataforma funcionará como un software disponible en línea, al que propietarios e inquilinos acceden desde un navegador web o aplicación móvil, sin instalar nada en sus dispositivos.

Funcionalidad en la app y relación con modelo SaaS

Publicación de inmuebles → El usuario accede a la plataforma desde la web y carga información sin instalar software.

Gestión de perfiles y contratos → La información se almacena y sincroniza automáticamente.

Comunicación entre propietarios e inquilinos → Todo ocurre dentro de la plataforma, que se actualiza en la nube.

2. Nube Pública (AWS, Azure, Google Cloud)

La aplicación Dueño Directo se alojará en una Nube Pública, donde un proveedor externo administra la infraestructura tecnológica.

Elemento de la plataforma → Se almacena / ejecuta en...

Base de datos de usuarios → Servidores en la nube pública

Fotografías de inmuebles → Almacenamiento en la nube (Amazon S3, Google Storage, etc.)

Chatbot / algoritmos de IA → Servicios escalables en la nube

Motivo → Explicación

Económico → Reduce costos iniciales; no se necesita infraestructura propia.

Operativo → Permite actualizar la plataforma sin detener el servicio.

Estrategia y crecimiento → Se adapta al aumento de usuarios sin caídas del sistema.

Seguridad → Los proveedores de nube ya incluyen certificados, copias de seguridad y protección de datos.

Se aplica para garantizar que la plataforma sea:

Escalable → soporta miles de usuarios sin afectar el rendimiento.

Accesible → disponible desde cualquier dispositivo, 24/7.

Segura → respaldo automático de datos y protección contra pérdida o ataques.

Sostenible en costos → se paga solo por el consumo real del servicio (pago por uso).

En términos de negocio, esto permite que el proyecto pueda crecer sin límites técnicos y sin costos fijos elevados.

APLICACIÓN DE BIG DATA

- **Técnica de minería de datos:** Principalmente toma protagonismo una técnica llamada **filtrado colaborativo**, se explicará con un ejemplo concreto.

Ejemplo: Si el usuario A y el usuario B vieron y guardaron la publicación X, y luego el usuario A guarda una publicación Y, esa publicación le será recomendada al usuario B. Con esto la plataforma interpretará el comportamiento de los usuarios y a partir de ellos hará recomendaciones inteligentes. Esto también mejora la conversión y reduce el tiempo que le pueda tomar a un propietario encontrar una propiedad.

También la técnica que utiliza la plataforma es la de Clustering. Detecta patrones y agrupa a usuarios que buscan alquileres por características similares. Por ejemplo “estudiantes que buscan propiedades cerca de la universidad”.

- **Fuente de los datos.** La plataforma aborda una gran cantidad de contenido, principalmente se estructura de imágenes y descripciones, que siguiendo la clasificación de datos serían una combinación de datos semi-estructurados y no estructurados. Es importante destacar que los mismos provienen de distintas fuentes mencionando:

1. **Datos del usuario** (fuente principal): Aquellos proporcionados por los usuarios de la plataforma como las fotos de las propiedades, descripciones de la misma, precios publicados.
2. **Datos cerrados o de terceros:** Google Maps y sus funciones de visualización mediante el uso de APIs pagando una licencia de uso.

La **base de datos** empleada en la plataforma es de tipo **NoSQL**.

Desafíos éticos del Big Data. El principal desafío ético de las plataformas digitales es la privacidad y seguridad de los datos. Por ello debe asegurar que estos no se utilicen para fines no autorizados y que al promover el contacto entre partes se debe gestionar éticamente la información (revelo de la información) de los dueños o interesados para evitar acoso o spam. También como desafío ético que tendrá la plataforma es como combatir las publicaciones falsas o engañosas a las que se expone (imágenes falsas, precios engañosos, publicaciones fantasmas). En ambos casos una solución sería realizar una auditoría en la plataforma para la detección de anomalías y establecer un reglamento con políticas vinculadas al uso y tráfico de información.

- Diferencias en el uso y aprovechamiento del Big Data.

	Inmobiliaria	Dueño Directo
Volumen de datos	Bajo y localizado: Se limita a los clientes y zonas geográficas donde operan-	Alto y escalable (muchas publicaciones, historial de chats)
Variedad de datos	Principalmente estructurado: Datos volcados a tablas, contratos físicos.	Alta variedad combinando datos estructurados, semi-estructurados y no estructurados.
Análisis de datos	Lento (esporádico): Reportes mensuales o trimestrales sobre las tendencias del mercado.	Tiempo real (capacidad de reacción ante cambios en el mercado o en los usuarios)

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La Inteligencia Artificial constituye un pilar fundamental en el desarrollo de “DUEÑO DIRECTO” ya que permite incorporar sistemas inteligentes capaces de automatizar procesos y personalizar experiencias

Su aplicación transforma una simple página web en un ecosistema de gestión inteligente de alquileres, generando eficiencia económica y una mejora sustancial en la experiencia de usuario. La Inteligencia Artificial se implementa a través de:

1. **Chatbot inteligente (Procesamiento del Lenguaje Natural – PLN):** Utilizando modelos de comprensión del lenguaje natural, el chatbot ofrecerá atención automatizada a los usuarios, resolviendo consultas sobre requisitos de alquiler, publicación de propiedades, precios y documentación necesaria. Esto permite mejorar sus respuestas a partir de las interacciones con los usuarios. De esta forma, se logra ofrecer soporte 24/7, mejorando la accesibilidad y la satisfacción de los usuarios.
2. **Sistema de recomendación (Machine Learning):** La plataforma analizará patrones de comportamiento, búsquedas y preferencias de los usuarios para sugerir inmuebles que se ajusten a su perfil.
3. **Verificación de identidad y documentos (Visión por Computadora):** La IA aplicará técnicas para validar automáticamente documentos personales, contratos y comprobantes. Esto asegura la autenticidad de la información y reduce riesgos de fraude. Estos sistemas utilizan **redes neuronales convolucionales (CNN)** entrenadas con grandes volúmenes de imágenes de documentos reales, lo que permite reconocer y verificar datos en milisegundos.

La implementación de Inteligencia Artificial en *Dueño Directo* responde a varios motivos económicos, tecnológicos y estratégicos:

1. **Eficiencia operativa**
2. **Personalización del servicio**
3. **Transparencia y seguridad**
4. **Ventaja competitiva**
5. **Toma de decisiones basada en datos**



La finalidad de aplicar Inteligencia Artificial en Dueño Directo es convertir la plataforma en una herramienta predictiva, autónoma y de mejora continua, orientada a optimizar tanto la experiencia del usuario como la gestión interna del negocio.

Recomendaciones

1. **Automatizar los procesos validados del PMV (Producto Mínimo Viable).**
Una vez comprobada la viabilidad del modelo “tipo conserje”, se recomienda avanzar hacia la automatización progresiva de las tareas repetitivas (validación de identidad, carga de avisos, filtrado de interesados y seguimiento). Esto permitirá escalar el servicio sin perder control operativo, aplicando herramientas de *Machine Learning* y *Big Data* para mejorar la detección de fraudes y el análisis de comportamiento de usuarios.
2. **Fortalecer la estrategia de crecimiento orgánico:** A corto plazo, promover un sistema de referidos automatizado y contenido educativo en redes; a mediano plazo, crear una comunidad de usuarios verificados que aporte datos y casos de éxito al ecosistema.
3. **Considerar aspectos éticos y legales del manejo de datos:** Se recomienda diseñar una política de privacidad clara, contemplando la Ley 25.326 de Protección de Datos Personales, y asegurar la transparencia en la utilización de información recolectada mediante formularios y contratos digitales.
4. **Potenciar la experiencia de usuario (UX/UI):** Realizar pruebas de usabilidad y mapas de calor para mejorar la navegación, filtros de búsqueda y procesos de carga de inmuebles. Se recomienda priorizar un diseño centrado en el usuario, con lenguaje claro, acceso móvil y retroalimentación constante de los primeros usuarios.

Conclusiones

El proyecto Dueño Directo evidencia la viabilidad de los modelos de negocio digitales en la transformación del mercado inmobiliario argentino, integrando tecnología, trazabilidad y experiencia de usuario como ejes fundamentales. A partir del diagnóstico del sector, se identificó que los principales problemas —altos costos de intermediación, falta de transparencia y desconfianza entre las partes— pueden solucionarse mediante la digitalización de procesos y la adopción de herramientas tecnológicas actuales.

El modelo implementado, basado en Lean Startup, Producto Mínimo Viable (PMV) y Software como Servicio (SaaS) en nube pública, permitió validar la viabilidad, escalabilidad y aceptación de la plataforma desde un enfoque práctico. Esta metodología facilitó la comprobación de hipótesis de valor y crecimiento, centradas en el comportamiento real de los usuarios.

La incorporación de Big Data, Inteligencia Artificial y Machine Learning refuerza el potencial evolutivo del sistema, optimizando la gestión y análisis de datos mediante minería de datos y analítica predictiva para generar indicadores de demanda, precios y desempeño útiles para propietarios y desarrolladores.

En cuanto al impacto, Dueño Directo representa una innovación disruptiva que impulsa la transparencia, eficiencia y confianza, apoyándose en la economía colaborativa, la verificación de procesos, la trazabilidad documental y la automatización. Su diseño centrado en la experiencia del usuario (UX) favorece la fidelización y el crecimiento orgánico.

Referencias

Mulki, E. (2025). *Diapositivas de cátedra: Sistema de Información II* [Material de clase]. Campus virtual de la Facultad de Ciencias Económicas.

<https://campus2.unt.edu.ar/course/view.php?id=65>.

ChatGPT. (2025). Consultas y asistencia para desarrollo teórico y redacción. OpenAI.

<https://chat.openai.com>

Anexo

Proponemos como se vería nuestra Pagina Web creada con STICH GOOGLE

The image displays two screenshots of a web application for real estate. The left screenshot shows the 'Crear una Nueva Publicación' (Create a New Listing) form, which is partially filled out. The right screenshot shows the search results page for properties in Tucumán, featuring a grid of property listings with images, prices, and details.

Crear una Nueva Publicación

Completa los detalles de la propiedad en Tucumán para publicarla en DUEÑO DIRECTO

Progreso de la Publicación: 100% Completado

Detalles de la Propiedad

Título de la Publicación:

Calle y Número: Localidad en Tucumán:

Tipo de Propiedad: Superficie m²:

Medidas: Baños:

Descripción de la Propiedad:

Busca propiedades en Tucumán

Presenta tu próxima búsqueda directa con el dueño

Buscar por zona, nombre o dirección en Tucumán...

Filtros:

Zona de Tucumán:

Rango de Precio: -

Tipo de Propiedad: ☐ Departamento ☐ Casa ☐ Otro

Habitaciones:

Mostrando 25 resultados

Ordenar por Relevancia

Imagen	Precio/m²	Título	Detalles
	\$290.000/m²	Encantadora Casa Familiar	700 m², 4 hab., 2 baños, 120 m²
	\$195.000/m²	Luz Moderna en el Centro	800 m², 3 hab., 2 baños, 120 m²
	\$420.000/m²	Espaciosa Casa con Piscina	1200 m², 5 hab., 3 baños, 120 m²
	\$310.000/m²	Refino Suburbano Moderno	1000 m², 4 hab., 2 baños, 120 m²
	\$250.000/m²	Acogedor Chalet	1500 m², 5 hab., 3 baños, 120 m²
	\$210.000/m²	Departamento con Vista a la Ciudad	600 m², 2 hab., 2 baños, 120 m²



¿Como funciona?

