

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ**  
**ESCUELA DE POSGRADO**



**Modelo Prolab: “FinArmony” – Plataforma de Finanzas Personales**

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRA EN  
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS**

**QUE PRESENTA:**

Patricia Carolina, Olivos Carmona

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN  
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA DE EMPRESAS**

**QUE PRESENTA:**

Julio Sergio, Vásquez Fano

Waldir Alberto, Orihuela Paredes

**ASESOR**

Juan Carlos García Antúnez de Mayolo

**Santiago de Surco, diciembre, 2024**

## Declaración Jurada de Autenticidad

Yo, Juan Carlos García Antúnez de Mayolo, docente del Departamento Académico de Posgrado en Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, asesor(a) de la tesis/ el trabajo de investigación titulado Modelo Prolab: “FinArmony” – Plataforma de Finanzas Personales, de los autores:

Julio Sergio Vásquez Fano, DNI:47200198


Patricia Carolina Olivos Carmona, DNI: 46732325

Waldyr Alberto Orihuela Paredez, DNI:74872911

dejo constancia de lo siguiente:

- El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 17%. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software *Turnitin* el 17/12/2024.
- He revisado con detalle dicho reporte y confirmo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio alguno.
- Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las pautas académicas.

Lugar y fecha: Lima, 17 de Diciembre de 2024

Apellidos y nombres del asesor / de la asesora:	
García Antúnez de Mayolo, Juan Carlos	
DNI: 15735431	Firma 
ORCID: 0009-0006-6908-6895	

## **Agradecimientos**

A mis abuelos, sin ellos no hubiera llegado a ninguna parte.

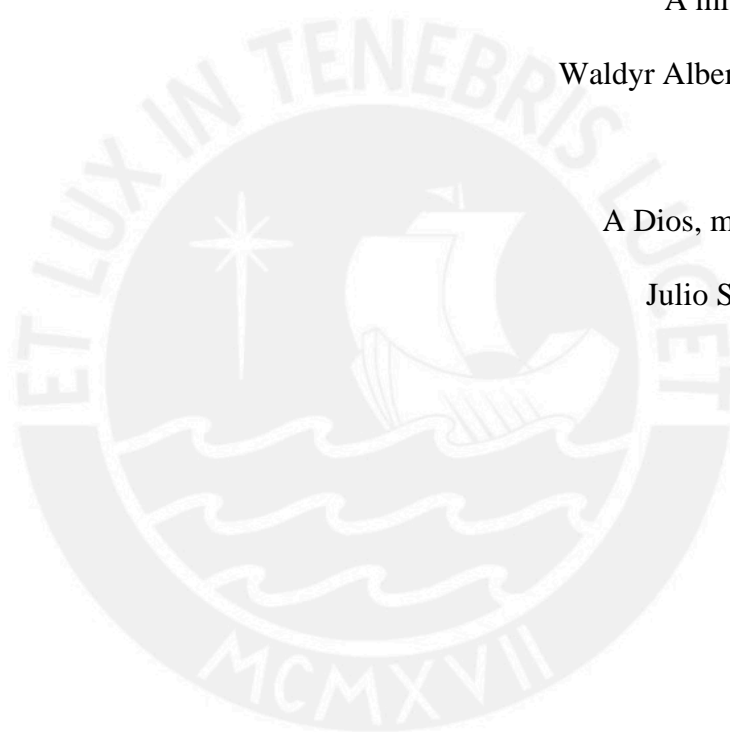
Patricia Carolina, Olivos Carmona

A mis padres y hermanos.

Waldyr Alberto, Orihuela Paredez

A Dios, mis padres y hermana.

Julio Sergio, Vásquez Fano



## Dedicatorias

A quienes nos inspiraron a soñar, nos impulsaron a avanzar y nunca dejaron de creer en nosotros, nuestros padres, abuelos, hermanos, parejas, mascotas. Su apoyo y ejemplo son la base de este logro.

Patricia Carolina, Olivos Carmona

Julio Sergio, Vásquez Fano

Waldyr Alberto, Orihuela Paredez



## Resumen Ejecutivo

Este proyecto de tesis tiene como enfoque el diseño de un programa innovador de educación de finanzas personales en el Perú. El bajo nivel de conocimientos financieros a nivel país representa un obstáculo significativo para la estabilidad económica y desarrollo de nuestra sociedad. La solución planteada busca brindar a las personas los conocimientos y las competencias requeridas para afrontar el día a día con la mejor toma de decisiones, ajustado a la necesidad de cada usuario. La plataforma educativa usa casos concretos de la vida real de forma interactiva. Con esto, se pretende reducir la brecha de analfabetismo financiero, brindando a los usuarios los conocimientos que requieren según los objetivos personales, y herramientas de planificación que los ayude a cumplir sus objetivos a lo largo de su vida.

La implementación de esta solución tendrá un impacto social significativo, alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) número cuatro y ocho. Se espera que esta iniciativa contribuya a una mejor calidad de vida de las personas a través de brindarles contenidos educativos de alta calidad que promuevan su crecimiento. En términos financieros, se estima que la propuesta de negocio va a generar un Valor Actual Neto (VAN) de aproximadamente S/ 4,131,756.95 en un período de nueve años.

*Palabras Clave:* Educación Financiera, Perú, Trabajadores, Capacitación, Impacto Social.

## **Abstract**

This thesis project focuses on the design of an innovative personal finance education program in Peru. The low level of financial knowledge at the country level represents a significant obstacle to the economic stability and development of our society. The proposed solution seeks to provide people with the knowledge and skills required to face day-to-day life with the best decision-making, adjusted to the needs of each user. The educational platform uses concrete real-life cases in an interactive way. With this, it is intended to reduce the financial illiteracy gap, providing users with the knowledge they require according to personal objectives, and planning tools that will help them meet their goals throughout their lives.

The implementation of this solution will have a significant social impact, aligned with Sustainable Development Goals (SDG) number four and eight. It is expected that this initiative will contribute to a better quality of life for people by providing them with high-quality educational content that promotes their growth. In financial terms, it is estimated that the business proposal will generate a Net Present Value (NPV) of approximately S/ 4,131,756.95 over a nine-year period.

## Tabla de Contenidos

Lista de Tablas .....	x
Lista de Figuras .....	xi
Capítulo I. Definición del Problema .....	1
1.1 Contexto del Problema a Resolver.....	1
1.2 Presentación del Problema a Resolver .....	6
1.3 Sustento de la Complejidad y Relevancia del Problema a Resolver .....	8
1.4 Resultados del Análisis Realizado a través del Pensamiento Visual, Abductivo, y Creativo (Lienzo Dos Dimensiones y Maqueta del Problema) .....	9
1.4.1 Análisis Realizado a través del Pensamiento visual .....	9
1.4.2 Análisis Realizado a Través del Pensamiento Abductivo.....	9
Capítulo II. Análisis del Mercado .....	11
2.1 Descripción del Mercado o Industria.....	11
2.2 Análisis Competitivo Detallado .....	14
Capítulo III. Investigación del Usuario (Cliente) .....	20
3.1 Perfil del Usuario .....	20
3.2 Mapa de Experiencia de Usuario .....	23
3.2 Identificación de la Necesidad a Resolver para el Usuario.....	24
Capítulo IV. Diseño del Producto o Servicio.....	25
4.1 Concepción del producto o servicio.....	25

4.1.1. Análisis del Lienzo 6x6 .....	vii
4.1.2. Análisis Lienzo Costo-Impacto.....	25
4.1.3. Análisis Lienzo Blanco de Relevancia .....	27
4.2 Desarrollo de la Narrativa.....	29
4.3 Carácter innovador del producto o servicio .....	33
4.4 Propuesta de Valor .....	34
4.5 Producto mínimo viable (PMV).....	35
Capítulo V. Modelo de Negocio .....	37
5.1 Lienzo del Modelo de Negocio.....	43
5.2 Viabilidad Financiera del Modelo de Negocio .....	43
5.3 Escalabilidad/exponencialidad del Modelo de Negocio .....	51
5.4 Sostenibilidad Social del Modelo de Negocio .....	55
Capítulo VI. Solución Deseable, Factible y Viable .....	56
6.1 Validación de la Deseabilidad de la Solución.....	58
6.1.1 Hipótesis para validar la deseabilidad de la solución .....	58
6.1.2 Experimentos Empleados para Validar la Deseabilidad de la Solución .....	60
6.2 Validación de la Factibilidad de la Solución .....	63
6.2.1 Plan de mercadeo .....	63
6.2.2 Plan de operaciones.....	65
6.3 Validación de la Viabilidad de la Solución.....	67

	viii
6.3.1 Presupuesto de Inversión .....	67
6.3.2 Análisis Financiero .....	67
6.3.3 Simulaciones Empleadas para Validar las Hipótesis .....	68
Capítulo VII. Solución Sostenible .....	77
7.1 Relevancia social de la solución .....	84
7.2 Evaluación del Impacto Social de la Plataforma .....	87
Capítulo VIII. Decisión e Implementación .....	94
8.1 Plan de Implementación y Equipo de Trabajo .....	94
8.2 Conclusión .....	96
8.2 Recomendación .....	97
Referencias .....	99
Apéndices .....	101
Apéndice 1: Objetivos de Desarrollo Sostenible y metas de la Agenda 2030 .....	101
Apéndice 2: Encuesta para Investigación del Usuario .....	103
Apéndice 3: Resultados de la Encuesta de Investigación .....	104
Apéndice 4: Tarjetas de Prueba .....	138
Apéndice 5: Flujo de Caja Realista .....	142
Apéndice 6: Flujo de Caja Optimista .....	143
Apéndice 7: Flujo de Caja Pesimista .....	143
Apéndice 8: Flujo de Caja VAN Social .....	143

Apéndice 9: Resultados VAN Social.....	ix
Apéndice 9: Resultados VAN Social.....	144
Apéndice 10: Encuesta Post Prueba de Usabilidad.....	145
Apéndice 11: Resultados de la Encuesta Post Prueba de Usabilidad .....	147



**Lista de Tablas**

<i>Tabla 1 Dimensionamiento del Mercado</i> .....	13
<i>Tabla 2 Análisis PESTEL</i> .....	13
<i>Tabla 3 Cuadro comparativo de las alternativas existentes en el mercado</i> .....	18
<i>Tabla 4 Resumen de Insights del Usuario</i> .....	21
<i>Tabla 5 Ideas Seleccionadas</i> .....	27
<i>Tabla 6 Impacto y Ponderación de Principales Ideas</i> .....	28
<i>Tabla 7 Análisis comparativo para sustentar innovación</i> .....	34
<i>Tabla 8 Justificación de los Objetivos del ODS 4</i> .....	56
<i>Tabla 9 Justificación de los Objetivos del ODS 8</i> .....	57
<i>Tabla 10 Medición de objetivos específicos del ODS 4</i> .....	84
<i>Tabla 11 Medición de objetivos específicos del ODS 8</i> .....	85

## Lista de Figuras

<i>Figura 1 Indicadores que definen el comportamiento financiero .....</i>	<i>2</i>
<i>Figura 2 Adultos que han estado ahorrando en los últimos 12 meses .....</i>	<i>3</i>
<i>Figura 3 Adultos que tienen alguna meta de ahorro.....</i>	<i>4</i>
<i>Figura 4 Población en el Último año Halla que sus Ingresos No alcanzan su nivel de gastos (%)</i> <i>.....</i>	<i>4</i>
<i>Figura 5 Adultos que se Endeudaron para cubrir sus gastos (%) .....</i>	<i>5</i>
<i>Figura 6 Adultos que compraron productos de diferentes entidades - 2022 (%) .....</i>	<i>6</i>
<i>Figura 7 Análisis Realizado a Través del Pensamiento visual.....</i>	<i>9</i>
<i>Figura 8 Análisis Realizado a Través del Pensamiento Abductivo.....</i>	<i>10</i>
<i>Figura 9 Lienzo de Meta Usuario.....</i>	<i>22</i>
<i>Figura 10 Mapa de Experiencia del Usuario .....</i>	<i>24</i>
<i>Figura 11 Lienzo 6x6.....</i>	<i>26</i>
<i>Figura 12 Lienzo Costo-Impacto.....</i>	<i>27</i>
<i>Figura 13 Home de la Web.....</i>	<i>29</i>
<i>Figura 14 Fragmento de la Sección de Contenido Educativo de la Web.....</i>	<i>30</i>
<i>Figura 15 Lienzo Blanco de Relevancia.....</i>	<i>31</i>
<i>Figura 16 Pantallas de relevamiento de información personal .....</i>	<i>32</i>
<i>Figura 17 Fragmento del Test de Conocimientos y Comportamientos Financieros.....</i>	<i>32</i>
<i>Figura 18 Blanco de Relevancia Prototipo Iterado .....</i>	<i>33</i>
<i>Figura 19 Lienzo de Propuesta de Valor.....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 20 Home Page.....</i>	<i>38</i>
<i>Figura 21 Registro del Usuario en la Plataforma.....</i>	<i>38</i>

	xii
<i>Figura 22 Relevamiento de Información Personal.....</i>	<i>39</i>
<i>Figura 23 Test de Conocimientos y Comportamientos Financieros .....</i>	<i>40</i>
<i>Figura 24 Informe Personalizado del Nivel del Usuario por Cada Tópico.....</i>	<i>41</i>
<i>Figura 25 Contenido Educativo del Usuario.....</i>	<i>42</i>
<i>Figura 26 Lienzo del Modelo de Negocio.....</i>	<i>50</i>
<i>Figura 27 Flujo de Caja Proyectado.....</i>	<i>52</i>
<i>Figura 28 VAN año 5 y VAN año 9.....</i>	<i>53</i>
<i>Figura 29 Matriz de Priorización de Hipótesis.....</i>	<i>59</i>
<i>Figura 30 Tarjeta de Prueba de hipótesis 1 .....</i>	<i>61</i>
<i>Figura 31 Tarjeta de Prueba de la Hipótesis 2 .....</i>	<i>62</i>
<i>Figura 32 Tarjeta de Prueba de la Hipótesis 3 .....</i>	<i>63</i>
<i>Figura 33 Diagrama del proceso del servicio.....</i>	<i>66</i>
<i>Figura 34 Comparativa de VAN año 5 y VAN año 9.....</i>	<i>68</i>
<i>Figura 35 Validación de Plan de Marketing .....</i>	<i>69</i>
<i>Figura 36 Resumen de CAC y LTV por Cada Escenario .....</i>	<i>69</i>
<i>Figura 37 Simulación de CAC y LTV Escenario Realista.....</i>	<i>70</i>
<i>Figura 38 Simulación de CAC y LTV Escenario Optimista .....</i>	<i>70</i>
<i>Figura 39 Simulación de CAC y LTV Escenario Pesimista .....</i>	<i>71</i>
<i>Figura 40 Validación de Viabilidad Financiera .....</i>	<i>72</i>
<i>Figura 41 VAN Escenario Realista.....</i>	<i>73</i>
<i>Figura 42 Histograma VAN Escenario Realista .....</i>	<i>73</i>
<i>Figura 43 VAN Escenario Optimista.....</i>	<i>74</i>
<i>Figura 44 Histograma, Escenario Optimista .....</i>	<i>74</i>

	xiii
<i>Figura 45 VAN, Escenario Pesimista</i> .....	75
<i>Figura 46 Histograma, Escenario Pesimista</i> .....	75
<i>Figura 47 Fluorishing Business Canvas</i> .....	83
<i>Figura 48 Fluorishing Business Canvas</i> .....	83
<i>Figura 49 Cálculo del coste anual de CO<sub>2</sub> por el uso de computadoras</i> .....	89
<i>Figura 50 Cálculo del coste anual de CO<sub>2</sub> por el uso de la nube</i> .....	90
<i>Figura 51 Cálculo beneficio social</i> .....	91
<i>Figura 52 Costo social</i> .....	91
<i>Figura 53 Estimación de beneficios sociales del proyecto (soles)</i> .....	92
<i>Figura 54 Estimación de costos sociales del proyecto (soles)</i> .....	92
<i>Figura 55 VAN social año 5</i> .....	92
<i>Figura 56 Costos asociados con cada fase de implementación</i> .....	96
<i>Figura 57 Diagrama de Grantt del proyecto - FinArmony</i> .....	96

## Capítulo I. Definición del Problema

En el presente capítulo abordaremos el esquema bajo el cual se identificó el problema social relevante, donde a través de recientes estudios realizados por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS) y el Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF), nos permite detectar la criticidad y relevancia de una problemática compleja y poco atendida en nuestro país.

### 1.1 Contexto del Problema a Resolver

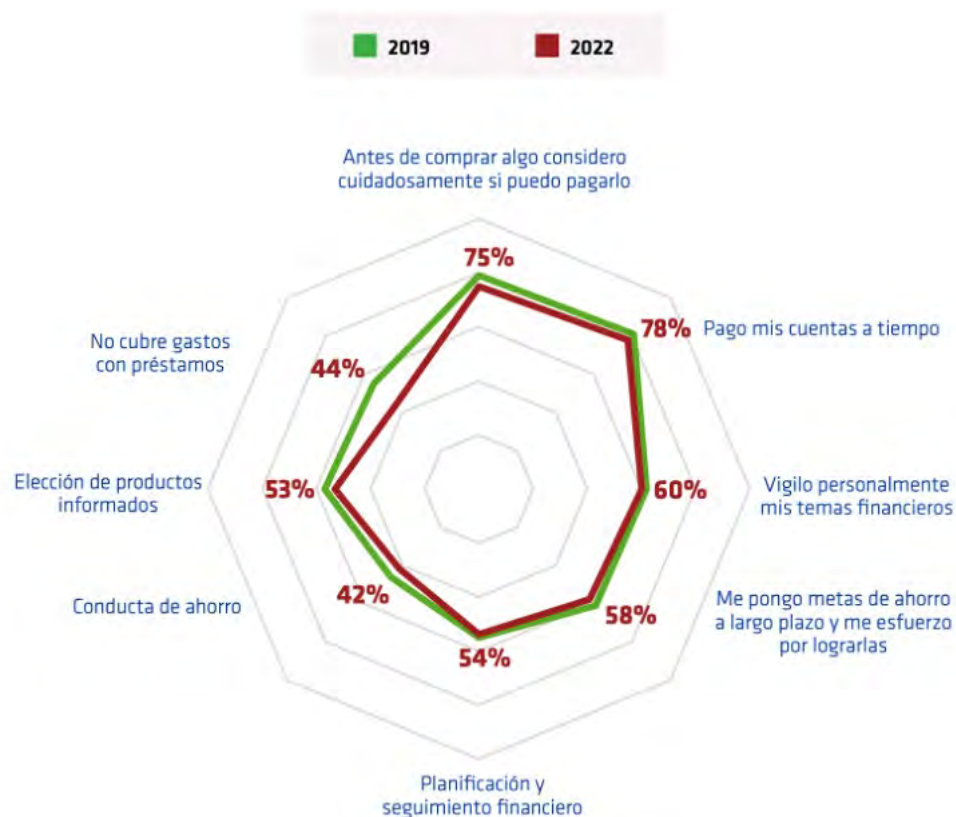
“El 46% de la población peruana cuenta con un nivel medio de educación financiera y un 13% tiene un nivel adecuado; pero aún hay un 41% que carece de capacidades financieras”. (SBS, 2022). Esto ocasiona una serie de consecuencias negativas a raíz de la mala toma de decisiones financieras del ciudadano, el estudio en mención – Encuesta de Medición de Capacidades Financieras Perú 2022 (SBS, 2022) – revela los comportamientos financieros del ciudadano como:

- El 56% cubre gastos con préstamos.
- El 42% tiene conducta de ahorro.
- El 60% vigila personalmente sus temas financieros.
- El 58% se propone ahorrar a largo plazo y se esfuerza por lograrlo.
- Al 85% de la población no le alcanzan sus ingresos para pagar sus gastos, y 56% se endeudan para cubrirlos.
- El 35% se describe como que tiende a vivir el día a día

En la Figura 1 se puede ver un resumen de los comportamientos financieros del ciudadano peruano.

## Figura 1

*Indicadores que definen el comportamiento financiero*

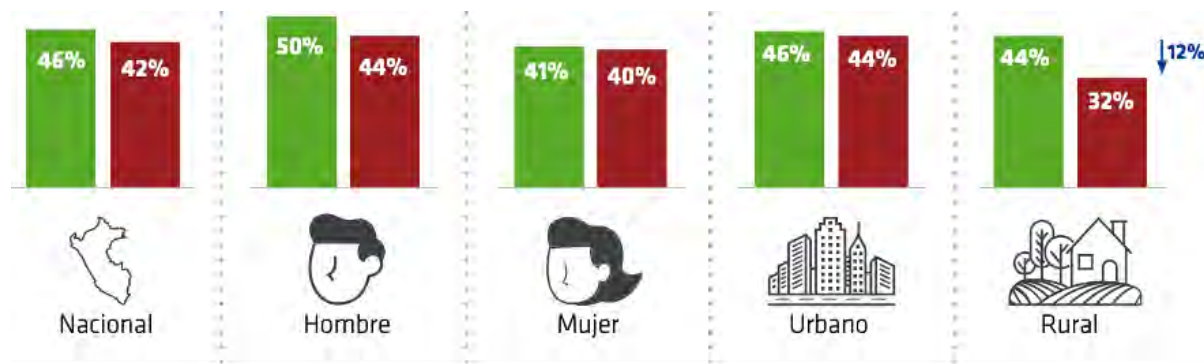


*Nota.* Tomado de “Portal de la SBS. Encuesta Nacional de Capacidades Financieras,” por SBS, 2022.

Se puede notar que, según el estudio, los comportamientos financieros no han tenido mayor variación comparando contra el 2019. Dado que estamos abordando un problema social, es importante revisar los resultados desagregados, el estudio segmenta los comportamientos financieros por sexo y tipo de zona. En la Figura 2 se aprecia que los hombres tienen un nivel de ahorro ligeramente superior que las mujeres, y que la zona rural es la de menos comportamiento de ahorro tiene versus la urbana.

## Figura 2

*Adultos que han estado ahorrando en los últimos 12 meses*

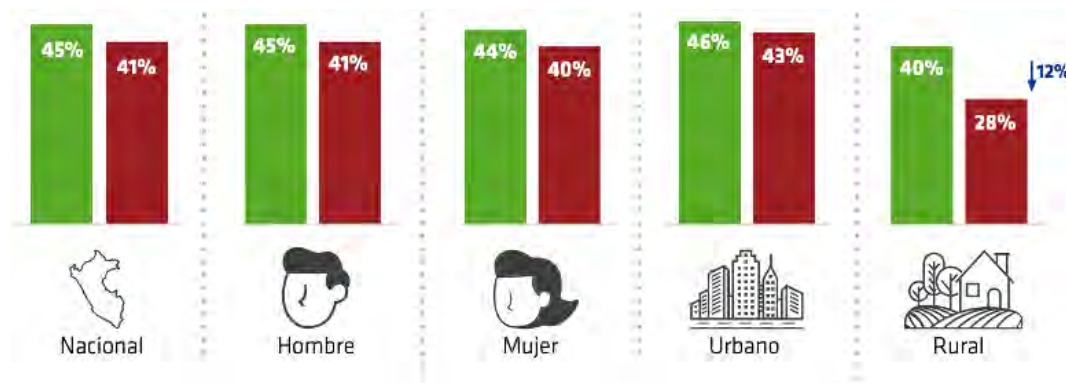


*Nota.* Tomado del portal de la SBS. Encuesta Nacional de Capacidades Financieras (SBS, 2022).

Respecto al comportamiento de metas de ahorro, en la Figura 3 se aprecia que no existen diferencias estadísticas significativas por sexo, sin embargo, existe un desnivel considerable entre el segmento urbano (40%) y rural (28%).

### Figura 3

*Adultos que tienen alguna meta de ahorro*



*Nota.* Tomado del “Portal de la SBS. Encuesta Nacional de Capacidades Financieras,” por (SBS, 2022).

Por otro lado, la Figura 4 se aprecia que cada vez existen más peruanos cuyos sueldos no superan su nivel de gastos.

### Figura 4

*Población en el Último año encuentre que sus Ingresos No alcanzan su nivel de gastos (%)*



*Nota.* Tomado del “Portal de la SBS. Encuesta Nacional de Capacidades Financieras,” por SBS, 2022.

Esto genera que el 56% de la población se endeuda para cubrir sus gastos. La figura 5 se observa que los hombres son los que más se endeudan (58% de ellos), mientras que las mujeres es el 49%.

### Figura 5

*Adultos que se Endeudaron para cubrir sus gastos (%)*



*Nota.* Tomado del “Portal de la SBS. Encuesta Nacional de Capacidades Financieras,” por SBS, 2022.

Otro comportamiento revelador del estudio es que apenas el 32% de los adultos peruanos realiza comparaciones entre distintas entidades cuando adquieren un producto relacionado a finanzas personales. Sin embargo, se aprecia una diferencia por nivel tipo de zona, donde el porcentaje del segmento urbano es de 32%, mientras que el segmento rural tiene apenas un 14%.

**Figura 6**

*Adultos que compraron productos de diferentes entidades - 2022 (%)*



*Nota.* Tomado del “Portal de la SBS. Encuesta Nacional de Capacidades Financieras,” por SBS, 2022.

## 1.2 Presentación del Problema a Resolver

El problema social de analfabetismo financiero, además de los comportamientos mencionados en el punto 1.1, está vinculado al ODS 4: Garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU, 2024), afirma:

La educación permite la movilidad socioeconómica ascendente y es clave para salir de la pobreza. Durante la última década, se consiguieron grandes avances a la hora de ampliar el acceso a la educación y las tasas de matriculación en las escuelas en todos los niveles, especialmente para las niñas. No obstante, alrededor de 260 millones de niños aún estaban fuera de la escuela en 2018; cerca de una quinta parte de la población mundial de ese grupo de edad. Además, más de la mitad de todos los niños y adolescentes de todo el mundo no están alcanzando los estándares mínimos de competencia en lectura y matemáticas. (párr. 1)

El Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF, 2021), afirma:

Los recientes resultados del Global Findex 2021 del Banco Mundial muestran un aumento generalizado en la tenencia de cuentas en instituciones financieras alrededor del mundo. En 2011, el porcentaje de adultos a nivel mundial que tenían una cuenta se encontraba en 51%, tres años después se ubicó en 62%, para luego ubicarse en 69% en 2017, y finalmente alcanzar el 76% en 2021. En países como Canadá y Estados Unidos entre el 90% y el 100% de la población adulta, en promedio, tiene por lo menos una cuenta individual o conjunta desde 2011. En América Latina, por su parte, países como Colombia, Perú y Bolivia han experimentado un aumento en el promedio de adultos que tienen una cuenta desde 2014. Así, el aumento ha sido de 20 puntos porcentuales en Colombia, de 30 puntos porcentuales en Perú y de 27 puntos porcentuales en Bolivia. No obstante, al examinar las diferencias por género, ingreso, nivel educativo y participación en el mercado laboral para 2021, se observa que las brechas persisten en todas las regiones del mundo, aunque en algunas de ellas son más pronunciadas que en otras. Específicamente, en América Latina y el Caribe (ALC), las brechas educativas y de participación laboral son las más altas, mientras que, en las economías desarrolladas, las brechas son casi inexistentes entre mujeres y hombres, entre los hogares más pobres y más ricos, y entre aquellos que se encuentran dentro (empleados) y fuera de la fuerza laboral (desempleados o en busca de empleo). Según el último informe del Global Findex, desde 2014 la brecha de género se ha cerrado gradualmente a nivel mundial. En las economías desarrolladas, por ejemplo, se experimentó un cierre de la brecha de aproximadamente 2 puntos porcentuales a lo largo de los años. No obstante, esta tendencia no se observa en ALC, donde se encontró que, aunque en general la tenencia de cuentas aumentó, la brecha de género se amplió aproximadamente en 3 puntos

porcentuales. De acuerdo con estudios realizados en CAF a partir de los resultados de las encuestas de capacidades financieras en varios países de la región, se evidencian brechas de género no solo en el acceso y uso de productos financieros, sino en los conocimientos, habilidades, actitudes y comportamientos financieros, lo cual se deriva en menores niveles de bienestar financiero para las mujeres. (párr. 1)

### **1.3 Sustento de la Complejidad y Relevancia del Problema a Resolver**

Es un problema social complejo y relevante, que afecta tanto a individuos como a comunidades enteras, impactando negativamente en el nivel de bienestar y en su situación económica en general. Este problema está vinculado a una comprensión limitada de conceptos y habilidades financieras esenciales, lo cual lleva a decisiones que pueden afectar tanto el bienestar económico personal como la inclusión social. El analfabetismo financiero no solo limita la habilidad de las personas en administrar de manera efectiva sus ingresos, ahorros, créditos e inversiones, sino que también influye en el crecimiento de la informalidad económica y en el sobreendeudamiento, lo que agrava aún más la pobreza y la desigualdad.

En consonancia con el Objetivo de Desarrollo Sostenible 4 (ODS 4) de la ONU, el cual se orienta a "garantizar una educación inclusiva, equitativa y de calidad y promover oportunidades de aprendizaje durante toda la vida para todos," la educación en finanzas personales aparece como una fuente importante para proveer a las personas de las competencias y conocimientos que les permitan tomar decisiones informadas y responsables en la gestión de sus recursos. Al abordar este problema, no solo se contribuye a mejorar el bienestar individual, sino que también se fortalece la resiliencia y estabilidad económica de las comunidades, promoviendo un desarrollo social y económico más inclusivo y sostenible.

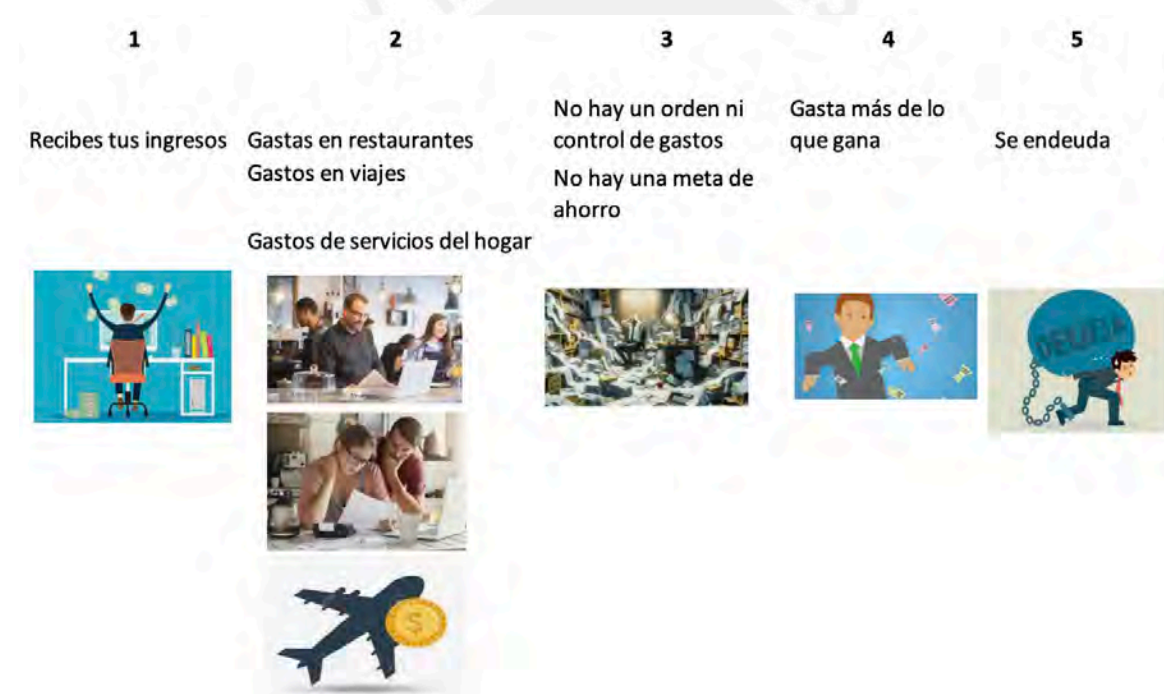
## 1.4 Resultados del Análisis Realizado a través del Pensamiento Visual, Abductivo, y Creativo (Lienzo Dos Dimensiones y Maqueta del Problema)

### 1.4.1 Análisis Realizado a través del Pensamiento visual

En este análisis se describe las consecuencias mencionadas de los comportamientos financieros descritos en el punto anterior, como el bajo nivel de ahorros y el sobreendeudamiento.

#### Figura 7

##### Análisis Realizado a Través del Pensamiento visual



El gráfico muestra que los ingresos no alcanzan para cubrir los gastos debido a la falta de planificación y control de estos, por ende, recurren a la deuda para cubrirlos.

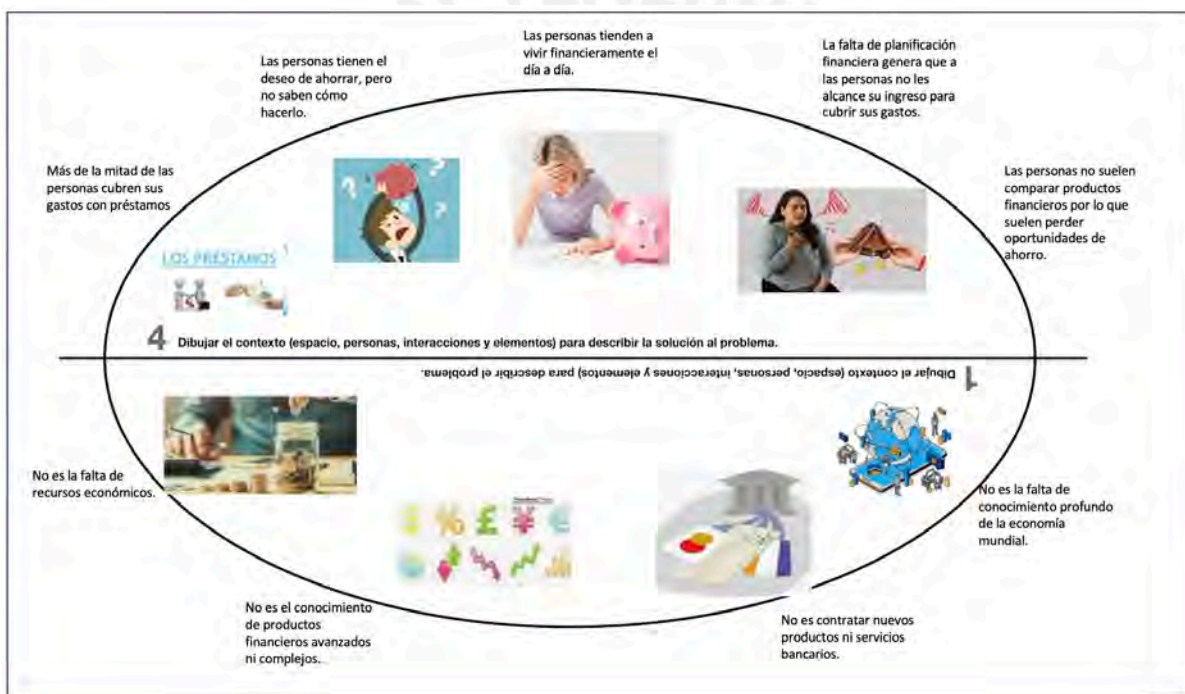
### 1.4.2 Análisis Realizado a Través del Pensamiento Abductivo

En la Figura 8 se utiliza el lienzo Dos Dimensiones para diagramar el problema social mediante el pensamiento abductivo, debido a que permite estructurar y analizar tanto la

complejidad del problema como las posibles soluciones de manera visual y comprensible. Este enfoque facilita identificar conexiones entre causas y efectos del problema social y explorar soluciones a través de varias perspectivas y niveles de profundidad, de esta manera se busca no solo responder "qué" está sucediendo en torno al problema, sino también "por qué" y "cómo" podrían existir soluciones viables.

**Figura 8**

*Análisis Realizado a Través del Pensamiento Abductivo*



## Capítulo II. Análisis del Mercado

En el presente capítulo se abordarán temas vinculados al sector de la educación financiera en el Perú, se define el mercado objetivo y se realizará un análisis de la competencia.

### 2.1 Descripción del Mercado o Industria

En el sector de la educación financiera, donde a pesar de los esfuerzos de algunas instituciones, no se ha evidenciado resultados significativos y concretos que reflejen un avance efectivo en la sociedad en esta área de la educación (Tabla 1). En el Perú, así como en diversas partes del mundo, se ha reconocido la importancia de las habilidades financieras para tomar mejores decisiones económicas informadas, de acuerdo con la SBS (2024): “La inclusión financiera contribuye al desarrollo económico y al bienestar de la población, además de favorecer la estabilidad financiera y la reducción de la informalidad”. (párr. 1)

Actualmente existen productos y servicios relacionados a la educación financiera, como los ofrecidos por diversos bancos a través de sus sitios web, canales de YouTube y TikTok, tales como “ABC de la Banca” del BCP, “Salud Financiera” módulo web del BBVA, “Mis Finanzas” módulo web de Interbank, etc. También hay programas desarrollados por la SBS, como "Finanzas para Ti" dirigido a jóvenes y adultos, y "Finanzas en el Cole", dirigido a docentes previa inscripción y coordinación con las Direcciones Regionales de Educación (DRE) y las Unidades de Gestión Educativa Local (UGEL).

Los programas respaldados por la SBS ejemplifican el interés del gobierno en promover la educación financiera como parte de sus políticas de inclusión financiera. Además, se han establecido alianzas público-privadas para llevar a cabo campañas y programas de educación financiera en todo el país.

Es importante señalar que, hasta la fecha, todos estos programas están dirigidos a adultos. A pesar de la abundante información disponible, los ciudadanos peruanos no han tomado plena conciencia de la importancia de la educación financiera y de cómo la falta de conocimientos básicos afecta sus vidas.

Se define el mercado objetivo a personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto y con edad entre 25 y 45 años, que ganen más de S/ 3,000 mensuales. Este segmento fue elegido debido a que, al tener ingresos estables y activos, representa una oportunidad para generar un impacto positivo y significativo en su capacidad de gestionar adecuadamente sus recursos económicos y mejorar su toma de decisiones financieras.

En el segundo trimestre del 2023, existían alrededor de 3 millones 908 mil puestos de trabajo en el sector formal dependiente privado (MTPE, 2023).

Por otro lado, durante el proceso de investigación al usuario detallado en el Capítulo 3, y también como resultado de las pruebas de usabilidad que tuvimos en campo – detalladas en Capítulo 6- notamos que las personas que expresaron un alto interés en mejorar sus finanzas personales, ganan más de S/ 3,000 mensuales, tienen una edad entre 25 y 45 años y trabajan en empresas grandes.

Por lo tanto, nuestro tamaño de mercado se acota a 2 millones 172 mil personas, ver Tabla 1. Así, aunque nuestro mercado es la persona y no la empresa, el contexto organizacional refuerza la relevancia y el impacto potencial de nuestra solución en el sector formal y estructurado del mercado laboral privado.

**Tabla 1***Dimensionamiento del Mercado*

Detalle	Valor
# Trabajadores del sector formal privado	3,908,000
# Trabajadores en empresa grande (Más de 100 trabajadores)	2,172,000
# Trabajadores en empresa mediana (11 a 100 trabajadores)	897,000
# Trabajadores en empresa pequeña (1 a 10 trabajadores)	839,000

*Nota:* Adaptado de “Informe trimestral del Mercado Laboral 2023,” por Ministerio de Trabajo, 2023.

Por otro lado, en la Tabla 2 se detallan aquellos factores externos que influyen en el problema descrito en el Capítulo 1, especialmente en los Tecnológicos y Legales-influyen a favor de desarrollar una solución.

**Tabla 2***Análisis PESTEL*

Factores Políticos	Factores Económicos	Factores Sociales
La inestabilidad política que desde hace años afecta al Perú empeoró en diciembre de 2022, cuando el entonces presidente Pedro Castillo intentó disolver el Congreso, intervenir el poder judicial y gobernar por decreto, lo que constituyó un golpe de Estado fallido (Human Rights Watch, 2024).	La economía peruana rebotará este año(2024), con un crecimiento que alcanzará el 2,7%, siete décimas de punto porcentual por encima de la proyección anterior realizada a principios de diciembre de 2023 (BBVA, 2024).	En marzo 2024, los datos oficiales mostraron que el 68 % de los trabajadores en zonas urbanas y el 95 % en zonas rurales tenía empleo informal, careciendo así de garantías laborales y sociales como protecciones a cargo del empleador por desempleo, discapacidad o jubilación (Human Rights Watch, 2024).
Factores Tecnológicos	Factores Ecológicos	Factores Legales
La tecnología educativa se ha ido implementando poco a poco en nuestro país. Gracias a ello, se ha logrado fomentar la colaboración entre los estudiantes, facilitar la exploración de nuevos conocimientos, mejorar la comprensión de los contenidos académicos, promover la autonomía en el aprendizaje y estimular la creatividad. Además, permite que el aprendizaje sea	Un análisis de varios estudios globales sobre el impacto ecológico de la tecnología digital indica que las emisiones de carbono de la tecnología digital aumentaron del 2,5 % al 3,7 % entre 2013 y 2018, lo que representa una huella de carbono mayor que la de toda la industria	El Congreso de la República aprobó la Ley N° 31900 que declara de interés nacional la incorporación de contenidos curriculares de estudio sobre educación financiera, tributaria, contabilidad, economía y derechos del consumidor en el currículo

más interactivo y dinámico, mediante el uso de aplicaciones, herramientas digitales online y plataformas de aprendizaje (Fundación Telefónica Movistar, 2023).

de la aviación (huella de CO<sub>2</sub> de 2,5 por ciento) (Puebla, 2022).

nacional de la educación básica (El Peruano, 2023).

---

## 2.2 Análisis Competitivo Detallado

### Principales actores en la industria de la Educación Financiera

**Personas naturales:** Los ciudadanos son parte fundamental, ya que son los receptores finales de la educación financiera. Esto incluye a estudiantes, profesionales, personas mayores y cualquier individuo de cualquier lugar del país interesado en mejorar sus habilidades financieras.

**Instituciones Educativas:** Principalmente colegios y universidades desempeñan un papel clave al proporcionar programas formales de educación financiera y desde una edad temprana del ciudadano peruano.

**Gobierno y Reguladores:** La SBS, Asociación de Bancos del Perú (ASBANC), UGEL, MINEDU.

A través de políticas y normas tienen la facultad de promover e impulsar el avance de la educación financiera en el Perú.

**Profesionales de la Educación:** Maestros, profesores y capacitadores con conocimientos para brindar educación financiera en escuelas y otros entornos educativos.

**Bancos:** En su constante búsqueda de mejorar la inclusión financiera, algunas entidades bancarias tienen programas de educación financiera, además de contar con medios económicos para desarrollar capacitaciones constantes.

### Principales competidores en el sector de Educación Financiera

**SBS:** La SBS ofrece programas de educación financiera para jóvenes y adultos, así como para docentes.

**Bancos:** El BCP, a través de su portal web [www.viabcp.com](http://www.viabcp.com), publica el programa “ABC de la Banca”, donde se habilitan videos de corta duración sobre temas de educación financiera como “Presupuesto y Ahorro”, “Aprende a manejar tu dinero correctamente” y manejo de deudas.

- El BBVA, a través de su portal web, tiene un módulo de “Salud Financiera” donde brinda consejos de educación financiera a sus clientes.
- Interbank, promueve mediante su app móvil que sus clientes controlen sus ingresos y gastos y puedan compararlos mes a mes.

**Fintech:** Si bien el sector *fintech* tuvo un alto nivel de crecimiento en los últimos años, están enfocadas en ofrecer servicios financieros específicos como cambio de divisas, pagos digitales, o préstamos. Su propósito principal no es educar en finanzas personales, sino proporcionar soluciones prácticas y directas a necesidades financieras puntuales.

**Creadores de contenido financiero:** La presencia de influencers y youtubers que ofrecen contenido gratuito sobre finanzas personales en redes sociales y plataformas como YouTube aumenta la rivalidad, ya que pueden atraer a parte del público objetivo sin costo.

**Plataformas educativas online:** Plataformas e-learning establecidas como LinkedIn Learning, Udemy, Coursera y Crehana, representan una competencia directa, especialmente si ofrecen contenido de alta calidad y experiencia en finanzas personales.

**Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter** Con todos los actores de la industria mencionados, procede a detallar el análisis de las cinco fuerzas de Porter:

***Poder de negociación de los proveedores (Bajo):***

Contenido y Tecnología: Presenta una amplia disponibilidad y diversidad de opciones tanto en contenido como en tecnología. En el mercado actual, existen numerosos proveedores, no

solo grandes empresas corporativas, sino también proveedores independientes que ofrecen servicios especializados y exclusivos. Esta variedad permite a las empresas elegir entre múltiples alternativas para satisfacer sus necesidades específicas, lo que reduce la dependencia de un solo proveedor.

En el contexto de la plataforma, los proveedores pueden incluir desarrolladores de software, creadores de contenido educativo, y empresas de tecnología que proporcionan servicios de infraestructura como servidores y herramientas de desarrollo. Dado que la oferta es amplia y la competencia entre los proveedores es fuerte, las condiciones de precio y servicio son favorables para la empresa. Además, la naturaleza digital de los servicios permite cambiar de proveedor o integrar diferentes servicios sin costos excesivamente altos.

El entorno de mercado para los proveedores de contenido y tecnología está en constante crecimiento, con una tendencia a la especialización. Por lo tanto, la empresa puede beneficiarse de servicios innovadores y exclusivos que son difíciles de replicar, pero al mismo tiempo, la gran cantidad de opciones disponibles mitiga el riesgo de que un solo proveedor tenga demasiado poder de negociación.

***Poder de negociación de los compradores (Medio):***

Variedad de Alternativas: Los compradores tienen una variedad de opciones, desde cursos y contenido gratuito en línea, cuya información no es del todo confiable, hasta servicios de consultoría personalizada costosa, lo que les otorga un mediano poder de negociación.

*Sensibilidad al Precio:* Los compradores pueden ser sensibles al precio, especialmente si encuentran alternativas gratuitas que satisfacen sus necesidades.

***Amenaza de productos/servicios sustitutos (Medio - Bajo):***

*Educación Tradicional:* Los cursos presenciales y los programas académicos tradicionales son percibidos como sustitutos, sin embargo, con el avance de la tecnología, lo tradicional se vuelve obsoleto dado que las personas que prefieren aprender de una forma más rápida y personalizada.

*Asesoramiento Financiero Personal:* Para algunos usuarios, especialmente aquellos con necesidades financieras complejas, el asesoramiento financiero personalizado es también un sustituto directo.

***Amenaza de nuevos competidores (Media):***

*Barreras de entrada:* La necesidad de desarrollar contenido de calidad, crear una plataforma tecnológica interactiva y establecer una reputación en el mercado financiero son barreras significativas para nuevos participantes.

*Economías de Escala:* Las plataformas establecidas pueden tener economías de escala que les permiten ofrecer precios competitivos y recursos adicionales para mejorar continuamente su oferta.

***Rivalidad entre competidores existentes (Alta):***

*Competidores Gratuitos:* La presencia de influencers y youtubers que ofrecen contenido gratuito sobre finanzas personales en redes sociales y plataformas como YouTube aumenta la rivalidad, ya que pueden atraer a parte del público objetivo sin costo.

*Competidores de Pago:* Plataformas e-learning establecidas como LinkedIn Learning, Udemy, Coursera y Crehana así como profesionales que ofrecen asesoría personalizada, representan una competencia directa, especialmente en sus contenidos de finanzas personales.

**Tabla 3**

*Cuadro comparativo de las opciones existentes en el mercado*

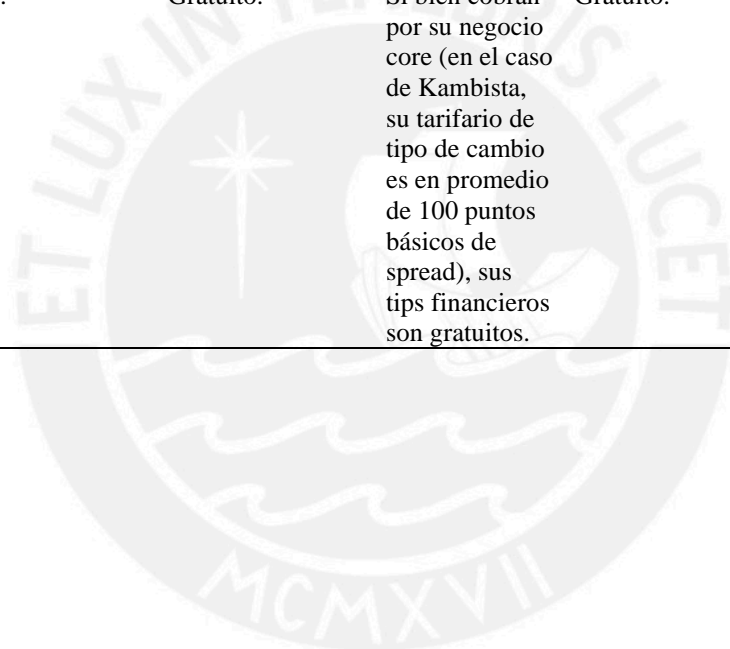
	SBS: Programa Finanzas para Ti	Bancos: Programas de educación financiera	Fintech	Creadores de contenido financiero	Plataformas educativas online
Descripción	Programa dictado por la SBS dirigido al personal de empresas con mínimo 50 trabajadores, donde abarcan conceptos básicos de Finanzas Personales.	ABC del BCP: Módulos de diversos temas relacionados a productos financieros de corta duración dirigidos al público en general	Son plataformas cuyo negocio core es ofrecer servicios bancarios a menor precio y con mayor accesibilidad. Sin embargo, utilizan sus canales para dar tips financieros como estrategia de awareness con las personas.	Los creadores de contenido de educación financiera en Perú ofrecen información accesible y práctica sobre cómo gestionar y mejorar las finanzas personales, adaptando sus consejos a la realidad económica local. A través de plataformas como Instagram, YouTube, TikTok y podcasts.	Son plataformas e-learning de pago como LinkedIn Learning, Udemy, Coursera y Crehana. Estas plataformas ofrecen una variedad de cursos y flexibilidad en sus horarios, mientras que los asesores financieros ofrecen un enfoque más personalizado y adaptado a las necesidades específicas de cada cliente.
Propuesta de Valor	Capacitaciones realizadas a través de 5 módulos, dictadas bajo una duración máxima de 2 horas. Utilizan un material estático (pdf) con teoría y un ejemplo concreto por cada concepto.	Módulos explicativos a través de videos - cargados en YouTube- donde cuentan como aprovechar el uso de los productos del BCP, como yape, cuentas de ahorros, inversiones, entre otros.	Webs o apps que ofrecen servicios financieros low cost, además, tienen un componente educativo/ de asesoramiento a sus clientes.	Se basa en el acceso al conocimiento financiero gratuito, para tomar decisiones informadas en un contexto local.	Ofrecen una amplia gama de cursos en finanzas personales y temas relacionados, con la posibilidad de aprender a ritmo propio. La propuesta de valor incluye contenido creado por expertos, opciones de certificación, y una experiencia de aprendizaje accesible desde cualquier lugar.
Canales de Distribución	Presencial y/o virtual, previa cita coordinada con la SBS. Para obtener cita, el usuario solicitante debe enviar un mail a	100% Digital. Portal del BCP (viabcp), YouTube.	Pauta digital (redes sociales), anuncios en canales de streaming.	Son plataformas digitales, especialmente redes sociales como Instagram, TikTok y	Plataformas e-learning: Utilizan plataformas web y aplicaciones móviles como sus principales

la SBS para coordinar bajo los requisitos de esta.

Facebook, donde comparten videos y tips prácticos, así como YouTube, donde se comparten tutoriales detallados. También utilizan podcasts para una audiencia que prefiere el formato de audio.

canales de distribución, permitiendo a los usuarios acceder a los cursos desde cualquier dispositivo con conexión a internet.

#Usuarios	35mil usuarios en el 2022	El programa tiene 29.5K suscriptores en su canal de YouTube	Kambista cuenta con 20,000 usuarios registrados. Si bien cobran por su negocio core (en el caso de Kambista, su tarifario de tipo de cambio es en promedio de 100 puntos básicos de spread), sus tips financieros son gratuitos.	Daniel Bonifaz tiene +60K suscriptores en su canal YouTube.	Udemy tiene + 60 millones de personas.
Precios	Gratuito.	Gratuito.		Gratuito.	Desde S/40 a S/200.



## Capítulo III. Investigación del Usuario (Cliente)

### 3.1 Perfil del Usuario

Con el fin de configurar el perfil del usuario al que será dirigida la solución, se llevó a cabo un total de diecinueve encuestas desde el 09 de noviembre hasta el 09 de diciembre de 2023. La determinación de la cantidad de participantes no se basó en un muestreo probabilístico, sino en alcanzar el punto de saturación necesario. Se observó que, a partir de la quinta encuesta, los datos recopilados mostraban similitudes, ya no aportando información adicional de valor.

La guía de preguntas para realizar la encuesta se divide en 3 partes, la primera es de contexto personal, donde se recolectó información demográfica y actividades que el encuestado realiza en su tiempo libre. Luego, se enfocó en el contexto laboral de los encuestados, a través de preguntas sobre su situación y rutina laboral, así como información de cómo actuaría a partir de situaciones hipotéticas que se le plantean en base a variables como tenencia de mayor dinero y/o tiempo. Finalmente se profundiza en conocer sus actitudes y comportamientos financieros en situaciones reales y abarcando conceptos como priorización y distribución de gastos, ahorros, deudas, entre otros. El detalle de las preguntas y respuestas de la encuesta se encuentra en el Apéndice 1 y 2 respectivamente.

La selección de los encuestados se realizó alineado al segmento de mercado mencionado en el Capítulo 2 (trabajadores del sector formal privado que trabajan en empresas de más de 100 trabajadores), en rubros como Retail, Banca, Minería y Siderúrgica.

La encuesta permite identificar los principales dolores de los trabajadores, así como sus gustos, preferencias, entre otra información relevante que resumiremos en la Tabla 4, y que luego complementaremos con el lienzo meta-usuario.

Resumiendo, el perfil del usuario, se puede decir que David, es una persona que convive con su pareja y le gusta practicar deporte en sus tiempos libres, así como compartir tiempo con su familia y amigos. David anhela alcanzar un cargo importante en su trabajo, formar una familia y aprender cosas nuevas, sin embargo, también tiene puntos de dolor, como soportar el tráfico debido a que su trabajo es presencial, por otro lado, el no tener una planificación financiera ocasiona que tenga ahorros intermitentes e insuficientes, tiene muchas categorías de gasto, las cuáles se le dificulta ordenar consistentemente. También, tiene deudas que pagar que le consumen un porcentaje de sus ingresos. Se considera que, si David tuviera acceso a información que lo ayude a planificar detalladamente sus gastos, herramientas que lo ayuden a llevar un control minucioso, así como información sobre instrumentos de inversión y manejo de deuda, lo pueden llevar a optimizar su flujo de ingresos y gastos, aliviando sus dolores y ayudándolo a cumplir sus anhelos, mejorando su calidad de vida. En la Tabla 4 se resume la información obtenida a partir de las encuestas.

**Tabla 4**

*Resumen de Insights del Usuario*

Necesidades	Problemas	Deseos	Observaciones
Planificar sus finanzas a mayor detalle, que le permita controlar sus gastos adecuadamente.	Pierde mucho tiempo en el tráfico.	Disfrutar más tiempo con su familia, trabajar 100% virtual.	Indicaron que si ganaran más, mejorarían su calidad de vida.
Conocer nuevas fuentes de generación de ingresos como las inversiones.	No ahorra de forma constante, cuando lo hace no siente que sea lo suficiente.	Tener propiedades inmuebles propias.	Indicaron que tener más dinero les da mayor felicidad.
Aprender cosas nuevas, fuera de la rutina y de forma remota.	No genera el nivel de ingresos que quisiera ni conoce formas para incrementar su nivel actual.	Generar ingresos extras al que tienen actualmente.	
Conocer información de protección financiera para evitar caer en ataques fraudulentos	Destina una buena parte de sus ingresos a las deudas y pagos de servicios.	Aprender cosas nuevas.	

que impacten su economía.  
 Conocer instrumentos financieros para reducir sus deudas actuales.

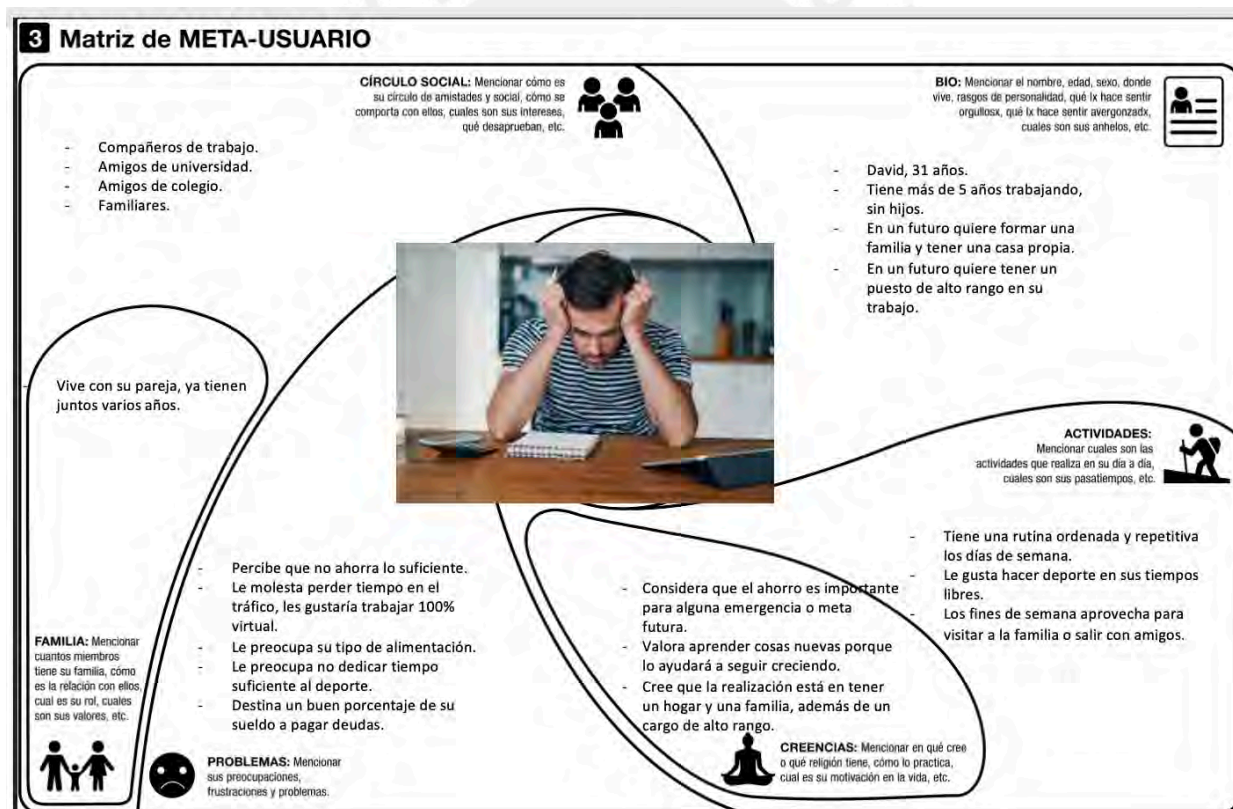
Crecer profesionalmente.

*Nota.* La tabla muestra los *insights* de nuestros usuarios

Otro sustento importante para obtener el perfilamiento del usuario es el lienzo Meta-Usuario, que nos permite describir de forma gráfica la información de mayor importancia obtenida de las encuestas semiestructuradas.

## Figura 9

### Lienzo de Meta Usuario

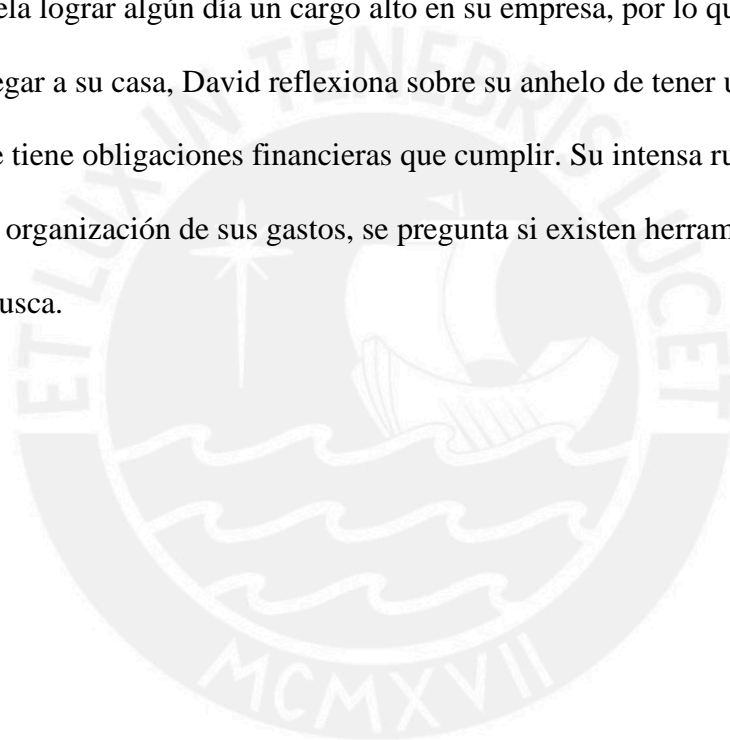


*Nota.* Lienzo del meta usuario elaborado a partir de las encuestas realizadas.

### 3.2 Mapa de Experiencia de Usuario

En el mapa de experiencia mostrado en la Figura 11, se identifica ocho actividades relacionadas al journey diario del usuario (trabajador del sector formal privado).

David sale temprano hacia su trabajo, el cual es presencial y sufre el alto tráfico, al llegar a su trabajo, conoce lo que tiene que hacer, pero la carga es alta y no siempre le alcanza el tiempo, por lo que debe quedarse más horas y a veces ya no puede ir al gimnasio o practicar deporte. David anhela lograr algún día un cargo alto en su empresa, por lo que busca aprender cosas nuevas. Al llegar a su casa, David reflexiona sobre su anhelo de tener un hogar propio con hijos, pero sabe que tiene obligaciones financieras que cumplir. Su intensa rutina no le permite ser minucioso en la organización de sus gastos, se pregunta si existen herramientas que lo puedan orientar en lo que busca.





## Capítulo IV. Diseño del Producto o Servicio

En este capítulo se proporciona información sobre la metodología utilizada para diseñar la solución al problema social relevante antes mencionado, cabe indicar que esto está basado en el modelo *design thinking*. Aquí es donde se presentará el producto diseñado y la propuesta de valor; así como el prototipado y ensayos de este.

### 4.1 Concepción del producto o servicio

Con el fin de plantear una solución, se comenzó desde la identificación de la necesidad, la cual se vio en el capítulo anterior a raíz del problema social relevante. Para esto se utilizó el lienzo 6x6, donde se brindaron ideas y seleccionamos las seis mejor valoradas en términos de impacto e innovación, a continuación, en la Figura 14.

#### 4.1.1. Análisis del Lienzo 6x6

A partir de la identificación de la necesidad del usuario descrita en el Capítulo 3, se planteó un objetivo concreto para cubrirlas, para eso, se hizo el desglose de la necesidad en necesidades específicas. Luego, se realizó un *brainstorming* para obtener posibles soluciones. Finalmente se seleccionó la mejor idea en cada necesidad específica.

Figura 11

Lienzo 6x6

OBJETIVO		NECESIDADES			
Ayudar a David a mejorar su conocimiento y gestión de finanzas personales, de tal forma que tome las mejores decisiones que lo ayuden a alcanzar sus metas financieras en el corto, mediano y largo plazo.		<p>David necesita definir una meta clara de ahorro, con monto y tiempo aterrizado porque eso le dará bienestar.</p> <p>David necesita aprender a generar un hábito de ahorro para cumplir sus metas personales y estar cubierto ante emergencias.</p> <p>David necesita herramientas y conocimientos que lo ayuden a incrementar su nivel de ingresos para mejorar su calidad de vida.</p> <p>David necesita adquirir conocimientos financieros que estén alineados a su situación personal para que tenga un manejo más eficiente de sus recursos.</p> <p>David necesita aprender cosas nuevas para tomar decisiones de manera informada.</p> <p>David necesita tener claro los impactos de las buenas y malas decisiones financieras que pueda tomar porque esto le permitirá gestionar mejor su dinero.</p> <p>David necesita conocer conceptos básicos de planificación financiera, tasas de interés, amortizaciones al capital en los créditos, porque le permitirá tomar decisiones informadas y mejorar su situación económica.</p>			
PREGUNTAS GENERADORAS					
1	2	3	4	5	6
¿Cómo Podemos hacer para que David mejore la organización, planificación y control de sus gastos?	¿Cómo Podemos hacer para que David tenga una guía que le enseñe a generar hábito de ahorro?	¿Cómo Podemos hacer para que David tenga herramientas y conocimientos que lo ayuden a incrementar su nivel de ingresos?	¿Cómo Podemos hacer para que David reciba capacitación de conocimientos financieros acorde a sus propias necesidades?	¿Cómo Podemos hacer para que David tenga claro los impactos de las buenas y malas decisiones financieras que pueda tomar.?	¿Cómo Podemos hacer para que David aprenda los conceptos básicos de planificación financiera, tasas de interés, prepagos a los créditos?
Darle una herramienta donde pueda escribir todas sus metas, con el mayor detalle (hace cuánto lo desea, para cuándo lo quiere lograr y por qué es importante para él).	Darle una herramienta que le permita visualizar sus progresos rumbo a su meta	Brindarle capacitaciones en cursos de alta demanda en el mercado laboral.	Darle una herramienta que le brinde conceptos financieros según sus propias necesidades.	Darle una herramienta que le permita realizar simulaciones de escenarios buenos y malos.	Darle material académico teórico con cada uno de estos conceptos.
Mostrarle un video con un personaje que tiene una meta de ahorro definida vs. otro personaje que no lo tiene, de tal forma que pueda ver como gestiona sus finanzas cada uno de ellos.	Darle una herramienta donde pueda simular de forma dinámica con el monto y plazo que debe ahorrar para alcanzar su meta.	Darle una herramienta de planificación financiera donde se pueda trazar objetivos de ingresos, gastos y ahorros, monitoreando sus avances y que pueda priorizar sus próximos accionables.	Darle una herramienta que le permite seleccionar los conceptos que quiera aprender y/reforzar.	Mostrarle un video lúdico que le muestre 2 personas que tomaron buenas y malas decisiones respectivamente, y las consecuencias que tuvieron.	Diseñar un curso online de máximo 10 minutos explicando cada uno de estos conceptos.
Brindarle un taller teórico de por qué es importante tener una meta de ahorro.	Brindarle un taller de concientización de ahorro	Darle una herramienta donde pueda realizar networking con otras personas interesadas en crecer profesionalmente para que intercambien conocimientos.	Darle una herramienta que le permita realizar simulaciones de diversos productos y entidades financieras.	Darle una herramienta gamificada que le penalice malas decisiones y premie las buenas.	Desarrollar una Plataforma online de juegos, donde pueda aprender de forma lúdica, y que pueda realizar aplicaciones mediante simulaciones.
Asignarle un coach experto que lo pueda guiar a establecer sus metas de ahorros.	Brindarle una herramienta que le recuerde que debe ahorrar el monto definido en el plazo definido.			Mostrarle videos testimonios de ambos casos (personas que tomaron buenas y malas decisiones).	
	Brindarle una herramienta gamificada que le otorge premios por los ahorros que va generando.				
Crear una herramienta que le muestre de forma rápida y directa por qué es importante tener una meta de ahorro. La herramienta le debe permitir escribir todas sus metas, con el mayor detalle (hace cuánto lo desea, para cuándo lo quiere lograr y por qué es importante para él), así como registrar todas sus categorías de gasto.	Darle una herramienta que le recuerde periódicamente el monto que debe ahorrar, que le otorge premios o castigos según el cumplimiento, y le permita simular escenarios de forma dinámica.	Darle una herramienta que le muestre opciones para rentabilizar sus ahorros y/o realizar inversiones, tal que pueda realizar simulaciones con montos, tasa y plazo.	Darle una herramienta donde se le realice un test, tal que se identifique cuáles son sus brechas en conocimientos, comportamientos y actitudes financieras, de tal forma que se le otorga un contenido educativo a su medida.	Darle una herramienta que le permita simular los impactos de sus alternativas de decisión antes de tomarlas, mostrándole mensajes alentadores o disuasivos según sea el caso.	Darle una herramienta que le explique de forma directa los conceptos básicos y que le permita a él mismo realizar simulaciones de la vida real, acorde a su realidad.

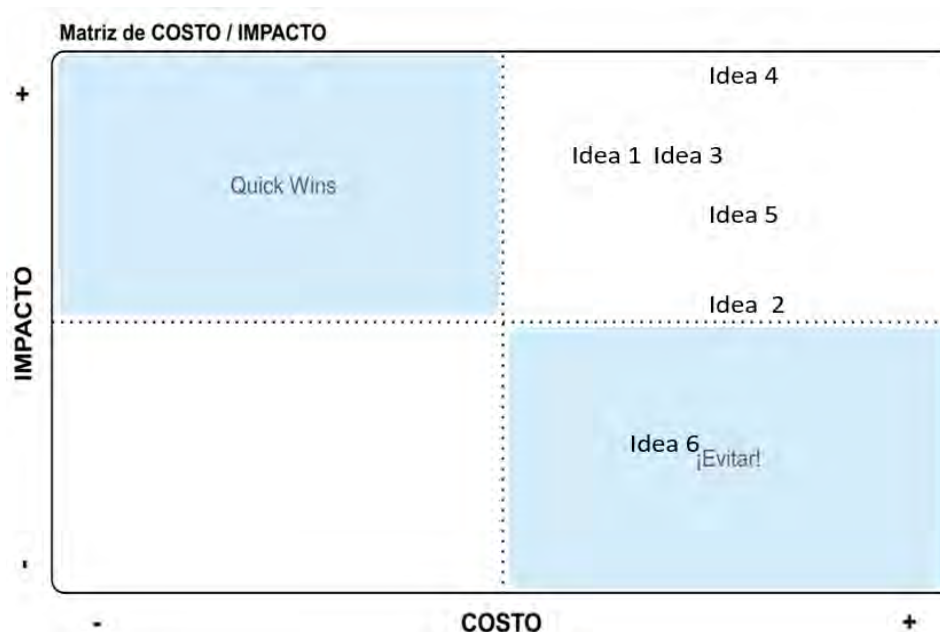
Nota. Ideas generadas a partir del Lienzo 6 x 6.

### 4.1.2. Análisis Lienzo Costo-Impacto

Se elaboró el lienzo Costo-Impacto en la Figura 12 para clasificar y comparar el impacto de cada una de las ideas del punto anterior.

**Figura 12**

*Lienzo Costo-Impacto*



*Nota.* Desarrollo propio. Priorización por impacto comparado con el costo.

En la Tabla 5 se clasifican las ideas ganadoras en función al costo de implementación, utilizando una escala del 1 al 5.

**Tabla 5**

*Ideas Seleccionadas*

Ideas	Costo Monetario	Dificultad de Implementación	Costo en Tiempo	Promedio Costo
1. Crear una herramienta que le muestre de forma rápida y directa por qué es importante tener una meta de ahorro. La herramienta le debe permitir escribir todas sus metas, con el mayor detalle (hace cuánto lo desea, para cuándo lo quiere lograr y por qué es importante para él), así como registrar todas sus categorías de gasto.	3	3	3	3

2. Darle una herramienta que le recuerde periódicamente el monto que debe ahorrar, que le otorga premios o castigos según el cumplimiento, y le permita simular escenarios de forma dinámica.	4	4	4	4
3. Darle una herramienta que le muestre opciones para rentabilizar sus ahorros y/o realizar inversiones, tal que pueda realizar simulaciones con montos, tasa y plazo.	4	3	3	3.33
4. Darle una herramienta donde se le realice un test, tal que se identifique cuáles son sus brechas en conocimientos, comportamientos y actitudes financieras, de tal forma que se le otorga un contenido educativo por número de trabajadores a su medida.	5	4	4	4.33
5. Darle una herramienta que le permita simular los impactos de sus alternativas de decisión antes de tomarlas, mostrándole mensajes alentadores o disuasivos según sea el caso.	3	5	5	4.33
6. Darle una herramienta que le explique de forma directa los conceptos básicos y que le permita a él mismo realizar simulaciones de la vida real, acorde a su realidad.	4	3	3	3.33

Finalmente, se clasifican las seis ideas ganadoras por Costo e Impacto. La puntuación se asigna considerando el tamaño de Impacto (escala del 5 al 30 con saltos de cinco en cinco) que se cree tiene cada idea para aliviar los dolores del usuario.

**Tabla 6**

*Estimación del Costo e Impacto de las Ideas Principales*

Ideas	Costo	Impacto
1. Crear una herramienta que le muestre de forma rápida y directa por qué es importante tener una meta de ahorro. La herramienta le debe permitir escribir todas sus metas, con el mayor detalle (hace cuánto lo desea, para cuándo lo quiere lograr y por qué es importante para él), así como registrar todas sus categorías de gasto.	3	25
2. Darle una herramienta que le recuerde periódicamente el monto que debe ahorrar, que le otorgue premios o castigos según el cumplimiento, y le permita simular escenarios de forma dinámica.	4	15
3. Darle una herramienta que le muestre opciones para rentabilizar sus ahorros y/o realizar inversiones, tal que pueda realizar simulaciones con montos, tasa y plazo.	3.33	20
4. Darle una herramienta donde se le realice un test, tal que se identifique cuáles son sus brechas en conocimientos, comportamientos y actitudes financieras, de tal forma que se le otorga un contenido educativo a su medida.	4.33	30
5. Darle una herramienta que le permita simular los impactos de sus alternativas de decision antes de tomarlas, mostrándole mensajes alentadores o disuasivos según sea el caso.	4.33	20
6. Darle una herramienta que le explique de forma directa los conceptos básicos y que le permita a él mismo realizar simulaciones de la vida real, acorde a su realidad.	3.33	10

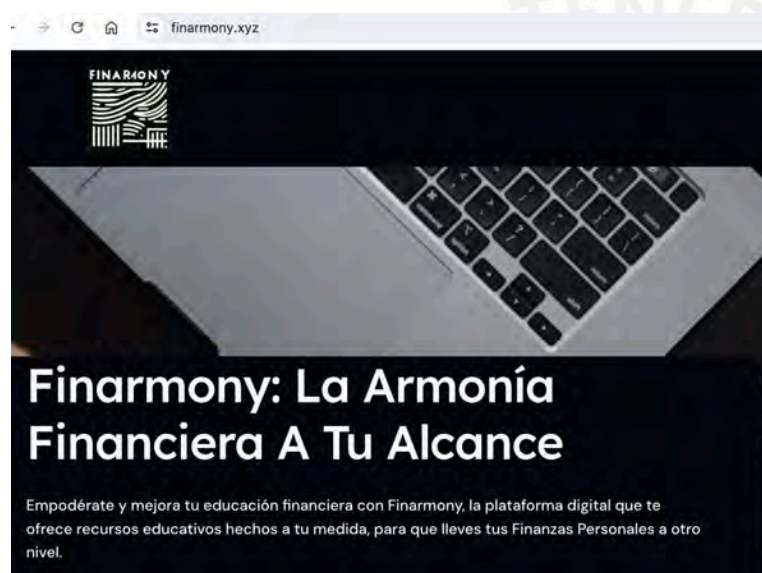
A partir de la Tabla 6, se decide trabajar con la idea 4 como principal, pero complementando con las ideas 1, 3 y 6.

### 4.1.3. Análisis Lienzo Blanco de Relevancia

Luego de los análisis presentados previamente, se elaboró un primer prototipo de la solución, mostrado en las Figuras 13 y 14. Se trata de una plataforma digital en versión web, que ofrece contenido educativo en finanzas personales a través de seis tópicos: Presupuesto, Ahorros, Crédito, Planificación Financiera, Protección Financiera e Inversiones.

#### Figura 13

##### Home de la Web



**Figura 14**

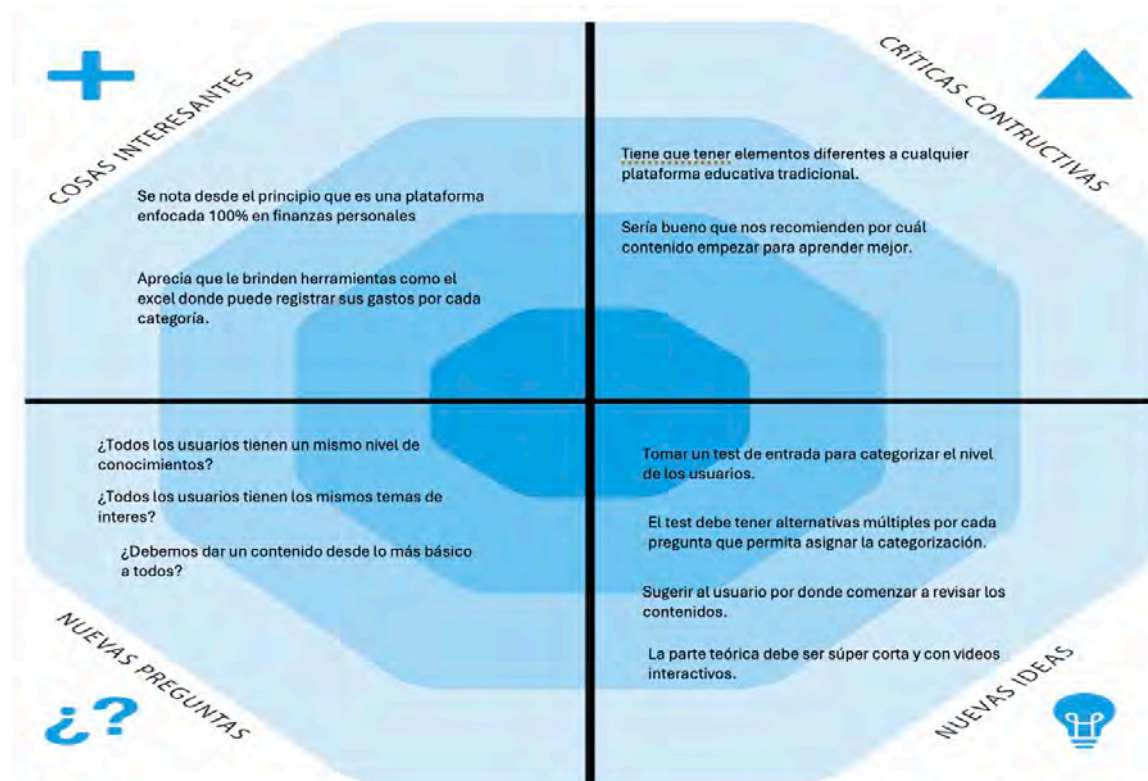
*Fragmento de la Sección de Contenido Educativo de la Web*



Durante las entrevistas virtuales realizadas con los usuarios respecto a este primer prototipo, se recabó feedback valioso que se presenta en el Lienzo Blanco de Relevancia.

Figura 15

## Lienzo Blanco de Relevancia



Tras relevar y analizar el *feedback* recibido, se decidió incorporar la personalización a la propuesta. Colocando en primer lugar preguntas orientadas a conocer mejor al usuario (información personal), y luego un test de preguntas de conocimientos y comportamientos por cada tópico de Finanzas Personales (Presupuesto, Ahorros, Crédito, Planificación Financiera, Protección Financiera e Inversiones), con el objetivo de medir el nivel de cada usuario para guiarlos de manera óptima en su ruta de aprendizaje, según sus propias necesidades e intereses. En la Figura 16 se muestra la sección de relevamiento de información personal.

**Figura 16**

*Pantallas de relevamiento de información personal*

Antes de iniciar con el test, queremos conocerte mejor para poder darte un contenido personalizado

Edad:  
18

Dónde vives (distrito):  
Azcárriz

Estado Civil:  
Soltero

Número de Hijos:  
No tengo hijos

Qué es lo que más te gusta hacer en tus tiempos libres? Marca máximo 2 opciones:  
 Deporte  Lectura  Cocinar  Viajar  Juegos online o de mesa

Rango de ingreso mensual actual:  
1000 a 2.500

Enviar

Por otro lado, en la Figura 17 se muestra un fragmento del test que se le tomará a cada usuario.

**Figura 17**

*Fragmento del Test de Conocimientos y Comportamientos Financieros*

Test gratuito de Finanzas Personales

Al responder a estas preguntas, podremos darte un plan adecuado a tus necesidades e intereses.

**Presupuesto**

1. ¿Tienes un presupuesto mensual? ¿Qué categorías son las que incluyes principalmente?

No realizo un presupuesto. Suelo gastar según mis necesidades y/o eventos del mes.  
 No tengo un presupuesto mensual formal con categorías, pero trato de controlar mis gastos  
 Si tengo, pero no siempre lo sigo estrictamente.  
 Si tengo, en un formato simple con categorías de ingresos, gastos y ahorros  
 Si tengo, lo realizo en una hoja de cálculo tipo excel, incluyo categorías como alquiler, servicios, alimentos, entretenimiento, etc.

2. ¿De qué manera le haces un seguimiento a tus gastos?

No realizo un seguimiento a mis gastos  
 Hago un seguimiento en mi propia mente, no los anoto.  
 Anoto algunos gastos  
 Los anoto en una hoja de cálculo agrupándolos por categorías  
 Utilizo apps para registrar cada uno de mis gastos y los actualizo todos los días.

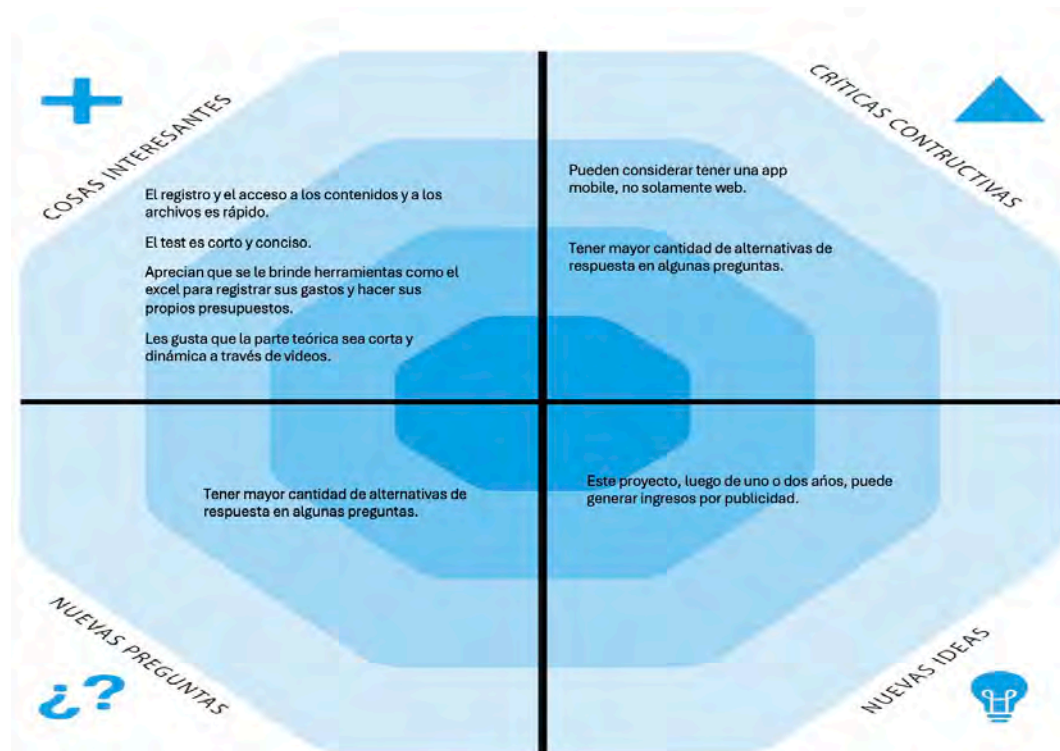
**Ahorros**

3. ¿Tienes una meta de ahorro mensual?

No tengo una meta definida de ahorro mensual  
 Ahorro de vez en cuando y lo que puedo, pero sin una meta específica.

Finalmente, se llevó el prototipo iterado a potenciales usuarios y se recogió su feedback mostrado en la Figura 18.

Figura 18

*Blanco de Relevancia Prototipo Iterado***4.2 Desarrollo de la Narrativa**

La creación de la narrativa para la propuesta de valor se cimentó en un análisis detallado de las necesidades y perfilamiento de los usuarios, mediante encuestas que otorgaron *insights* mencionados en el Capítulo 3. Luego, se elaboró un primer prototipo, el cual fue mostrado a potenciales usuarios que pertenecen al mercado objetivo descrito en el Capítulo 2. A raíz del *feedback* recogido, se incorporaron cambios importantes como la personalización del contenido educativo, que, junto al uso de tecnología web, permite ofrecer una plataforma innovadora que segmenta al usuario según su nivel actual de conocimiento y comportamiento financiero. El enfoque es permitir que los usuarios aprendan de manera más efectiva al incorporar un diagnóstico individual de sus brechas en conocimiento y comportamiento financiero, así como

recoger sus intereses y gustos personales, para poder brindarle un contenido altamente personalizado a través de un canal disponible en todo momento para él.

### 4.3 Carácter innovador del producto o servicio

Dado que la propuesta de valor se centra en una plataforma digital, se realiza un análisis comparativo con los competidores de la misma naturaleza, es decir versus Creadores de Contenido Financiero y Udemy (plataforma educativa online).

En la Tabla 7 se muestra el análisis comparativo, donde se concluye que el atributo diferencial de la propuesta es la personalización, en el estudio mostrado en el Capítulo 3 se validó que las personas tienen problemas de conocimientos y comportamientos financieros, además no todos tienen exactamente el mismo problema ni en la misma magnitud, por lo que se considera ajustar el contenido educativo al conocimiento/comportamiento actual de cada usuario. En el Capítulo 4 se explica a detalle los atributos de la solución.

**Tabla 7**

Análisis comparativo para sustentar innovación.

Atributos	FinArmony	Creadores de Contenido Financiero	Udemy
Accesibilidad y flexibilidad digital	Plataforma digital disponible 24x7, aprendizaje flexible y desde cualquier lugar con internet.	Plataforma digital disponible 24x7, aprendizaje flexible y desde cualquier lugar con internet.	Plataforma digital disponible 24x7, aprendizaje flexible y desde cualquier lugar con internet.
Personalización	FinArmony apunta a la personalización del contenido educativo, dándole al usuario el contenido que necesita según su momento de vida y según su nivel de conocimientos y comportamientos financieros actual.	No tiene personalización, el usuario debe buscar manualmente el contenido que desea bajo su propio criterio. Esto lo hace tedioso ya que los creadores de contenido tienen múltiples videos de diversos tópicos, no solamente de finanzas personales.	No tiene personalización, son cursos paquetizados con una estructura dura de contenido, no le da opción al usuario de poder seleccionar en base a su conocimiento previo o a su situación actual.
Escalabilidad digital	Al ser una plataforma que se basa en la personalización, la palanca diferencial de escalamiento es poder incorporar en un futuro mecanismos tecnológicos sofisticados como IA (machine learning).	Al no tener personalización, su plan de escalabilidad se limita a las palancas tradicionales del marketing, principalmente en	Dado que utiliza profesores, su escalabilidad se limita a contratar la mayor cantidad de profesores y/o que los profesores realicen la mayor cantidad de contenido.

realizar mayor  
cantidad de  
contenidos, lo cual  
no es muy  
eficiente.

---

#### **4.4 Propuesta de Valor**

La propuesta de valor está enfocada en darle al usuario las herramientas y conocimientos necesarios para la administración de sus finanzas personales acorde a la necesidad del mismo, a través de una plataforma digital que garantice accesibilidad en cualquier momento, y donde el usuario pueda avanzar a su propio ritmo. El usuario podrá acceder a diferentes módulos de aprendizaje y a herramientas que le permitan controlar sus gastos, incrementar sus ingresos, evitar fraudes y planificar sus metas financieras en corto, mediano y largo plazo.

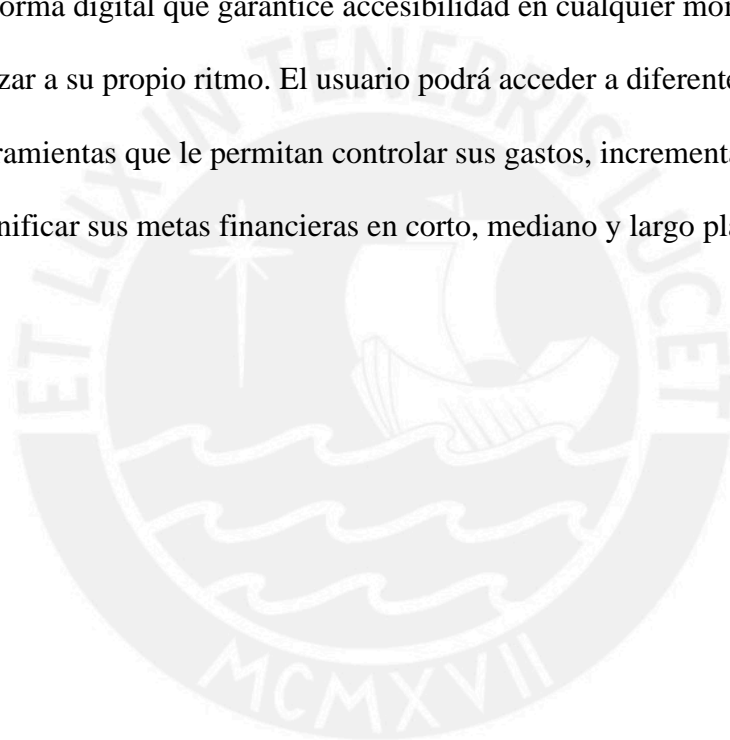
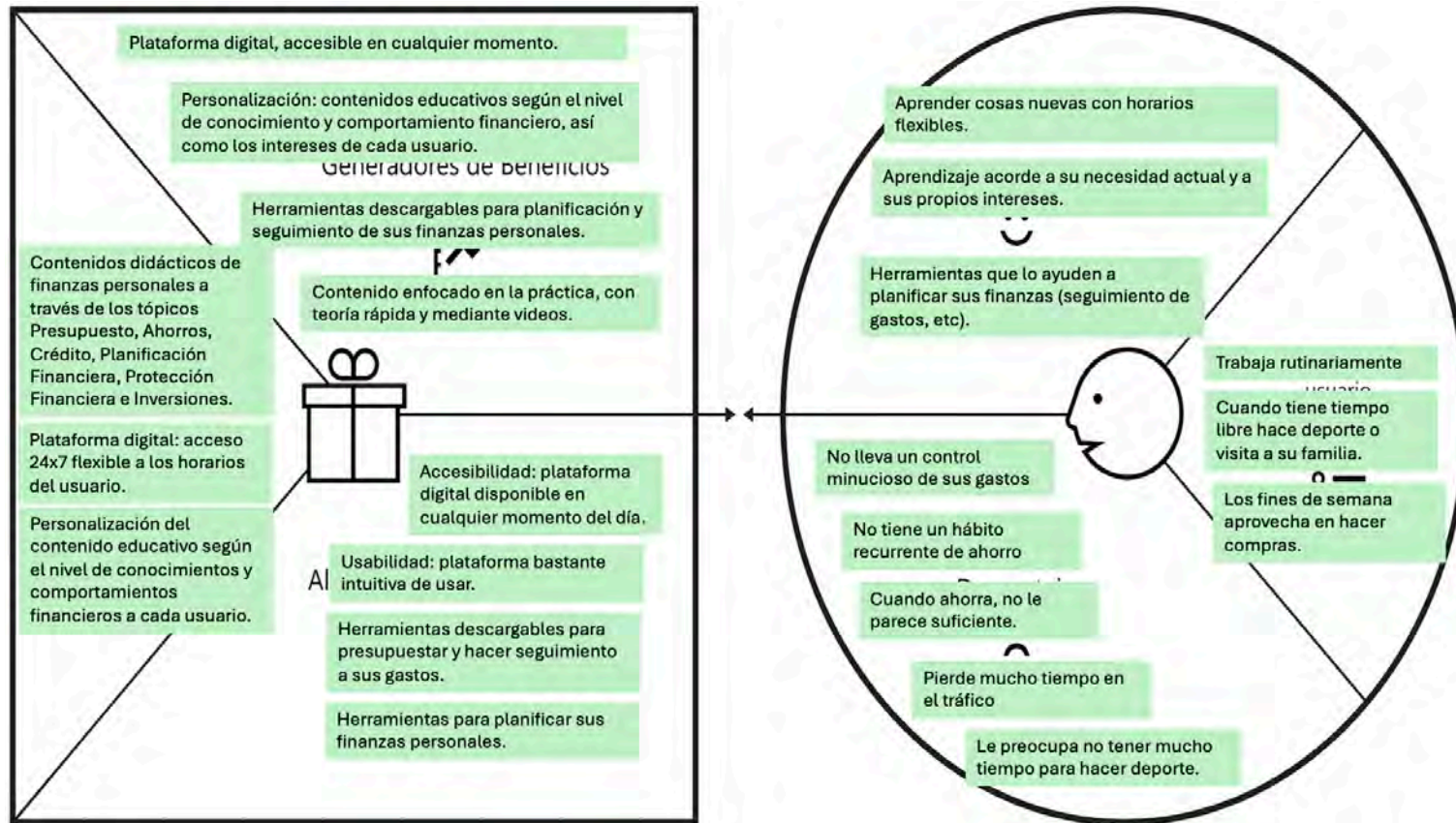


Figura 19

## Lienzo de Propuesta de Valor



Nota. Desarrollo propio en base a las encuestas realizadas.

#### **4.5 Producto mínimo viable (PMV)**

En este punto se muestra la versión final del prototipo, construido a partir del resultado de la investigación al usuario, relevando sus necesidades, dolores y creencias, detallados en el Capítulo 3; también, a partir de la construcción de un primer prototipo mediante los análisis lienzo 6x6 y costo-impacto, el cual finalmente se iteró usando los lienzos blanco de relevancia, donde se recogió feedback directo de los usuarios, detallados en el punto 4.1.

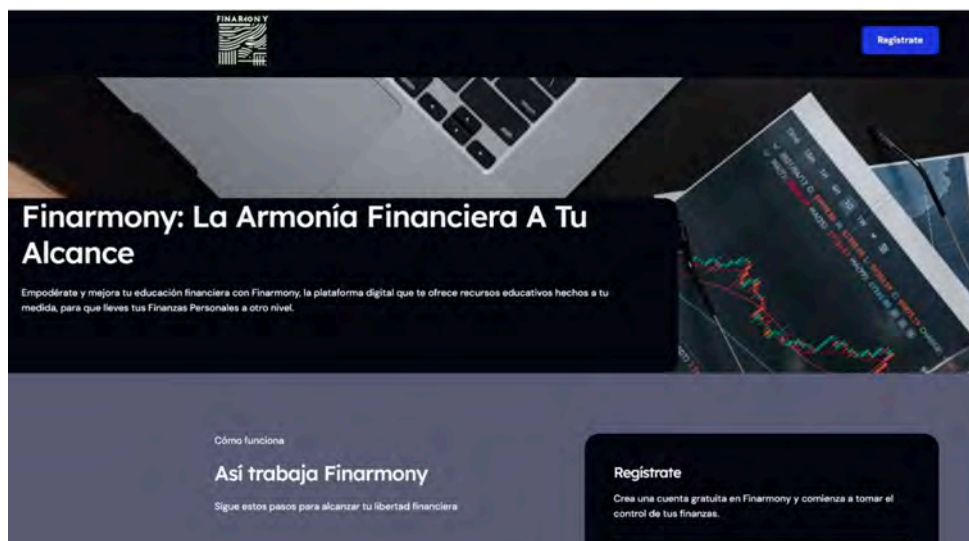
El PVM (Producto Mínimo Viable) elaborado consiste en una web en donde el usuario debe registrarse y luego dar un test que permitirá conocer su nivel actual de conocimientos y comportamientos en diversos tópicos de finanzas personales, como Presupuesto, Ahorros, Crédito, Planificación Financiera, Protección Financiera e Inversiones. El test tendrá preguntas y alternativas de respuestas diseñadas para poder segmentar al usuario en cada tópico según tres niveles: Principiante, Intermedio y Avanzado, dependiendo de las respuestas que seleccione.

Una vez que se detecta el nivel del usuario en cada tópico, se le informa qué nivel tiene por cada tópico e inmediatamente se le habilita el contenido educativo, dándole una recomendación de iniciar por los tópicos donde tiene mayor brecha de conocimiento/comportamiento financiero. Los contenidos tienen una parte teórica a través de videos explicativos que duran entre 2 a 5 minutos, para luego poner foco en el contenido práctico, otorgándole herramientas donde pueda plasmar lo aprendido.

En la versión previa al PMV, el contenido educativo se mostraba directamente a todos los usuarios, no despertando el mismo nivel de interés en todos los participantes, por lo que se decidió por incluir un Test que primero segmente al usuario en un nivel por cada tópico, para en función a ello, otorgarle al usuario un contenido mucho más acorde a su necesidad e interés.

**Figura 20**

*Home Page*

**Figura 21**

*Registro del Usuario en la Plataforma*

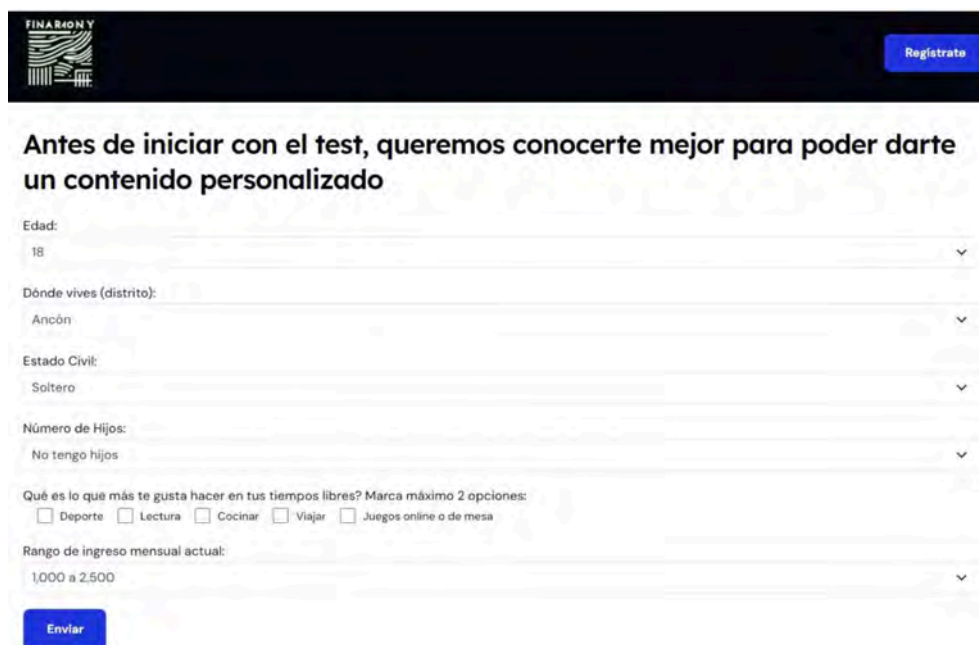
The image shows the registration form on the Finarmoney platform. At the top left is the Finarmoney logo, and at the top right is a blue 'Regístrate' button. The main heading is 'Regístrate'. The form contains five input fields: 'Nombre \*', 'Email \*', 'Celular:', 'Contraseña \*', and 'Confirmar Contraseña \*'. At the bottom right of the form is a blue 'Registrarme' button.

Antes de iniciar el test, le solicitamos al usuario responda unas preguntas -detalladas en la figura 23 - con el objetivo de poder tener data valiosa que nos ayude a realizar segmentaciones, y

así continuar potenciando nuestra propuesta de valor de personalización, en base a futuros patrones encontrados en esa data.

## Figura 22

### *Relevamiento de Información Personal*



The screenshot shows a registration form for 'FINARON Y'. At the top right, there is a blue 'Regístrate' button. The main heading reads: 'Antes de iniciar con el test, queremos conocerte mejor para poder darte un contenido personalizado'. The form fields are as follows:

- Edad: 18
- Dónde vives (distrito): Ancón
- Estado Civil: Soltero
- Número de Hijos: No tengo hijos
- Qué es lo que más te gusta hacer en tus tiempos libres? Marca máximo 2 opciones:
  - Deporte
  - Lectura
  - Cocinar
  - Viajar
  - Juegos online o de mesa
- Rango de ingreso mensual actual: 1,000 a 2,500

At the bottom left of the form is a blue 'Enviar' button.

Luego, el usuario es dirigido al test de conocimientos y comportamientos financieros por cada uno de los tópicos mencionados de Finanzas Personales. En la figura 24 se muestra un extracto del test, en los anexos y archivos drive se compartirá el resto de pantallas del test completo.

**Figura 23***Test de Conocimientos y Comportamientos Financieros*

**Test gratuito de Finanzas Personales**

Al responder a estas preguntas, podremos darte un plan adecuado a tus necesidades e intereses.

**Presupuesto**

1. ¿Tienes un presupuesto mensual? ¿Qué categorías son las que incluyes principalmente?

- No realizo un presupuesto. Suelo gastar según mis necesidades y/o eventos del mes.
- No tengo un presupuesto mensual formal con categorías, pero trato de controlar mis gastos
- Si tengo, pero no siempre lo sigo estrictamente.
- Si tengo, en un formato simple con categorías de ingresos, gastos y ahorros
- Si tengo, lo realizo en una hoja de cálculo tipo excel, incluyo categorías como alquiler, servicios, alimentos, entretenimiento, etc.

2. ¿De qué manera le haces un seguimiento a tus gastos?

- No realizo un seguimiento a mis gastos
- Hago un seguimiento en mi propia mente, no los anoto.
- Anoto algunos gastos
- Los anoto en una hoja de cálculo agrupándolos por categorías
- Utilizo apps para registrar cada uno de mis gastos y los actualizo todos los días.

**Ahorros**

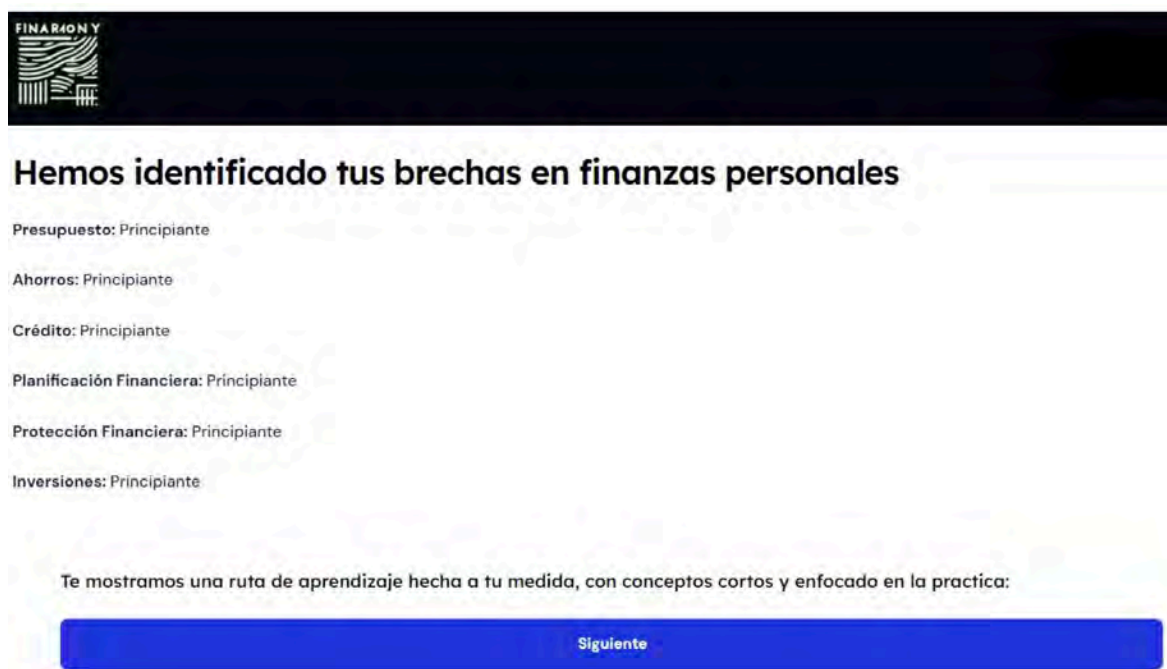
3. ¿Tienes una meta de ahorro mensual?

- No tengo una meta definida de ahorro mensual
- Ahorro de vez en cuando y lo que puedo, pero sin una meta específica.
- Tengo una meta de ahorro establecida, pero no siempre la cumplo
- Si, y la cumplo por lo menos 10 de los 12 meses del año.

En la Figura 25 se le informa al usuario su nivel actual de comportamiento y conocimiento financiero por cada tópico, así como un mensaje que lo invita a acceder al contenido educativo.

**Figura 24**

*Informe Personalizado del Nivel del Usuario por Cada Tópico*



The screenshot shows a user interface for a financial literacy assessment. At the top left is the logo for 'FINA4ON Y'. The main heading reads 'Hemos identificado tus brechas en finanzas personales'. Below this, a list of financial topics is shown, each with a proficiency level: 'Presupuesto: Principiante', 'Ahorros: Principiante', 'Crédito: Principiante', 'Planificación Financiera: Principiante', 'Protección Financiera: Principiante', and 'Inversiones: Principiante'. A message states: 'Te mostramos una ruta de aprendizaje hecha a tu medida, con conceptos cortos y enfocado en la practica:'. At the bottom of the content area is a blue button labeled 'Siguiete'.

Finalmente, en la pantalla Figura 26 el usuario accede al contenido educativo en cada tópico de finanzas personales.

**Figura 25***Contenido Educativo del Usuario*

**FINARMONY**

## Contenido Finarmony

### Presupuesto

Si es Nivel Principiante o Intermedio

**Introducción al presupuesto personal:** Conceptos básicos y la importancia de tener un presupuesto.

[Video De 2 Min.](#)

**Categorías básicas de un presupuesto:**

[Video De 2 Min](#)

**Herramientas básicas:** Uso de plantillas de presupuesto con categorías.

[Descargar Excel](#)

**Métodos de seguimiento de gastos:** Herramientas y aplicaciones para registrar y analizar gastos.

[Contenido \(Premium\)](#)

**Nivel Avanzado:**

Presupuesto basado en objetivos financieros: Cómo alinear el presupuesto con metas a corto, mediano y largo plazo.

[Contenido \(Premium\)](#)

Análisis de tendencias: Cómo identificar patrones en el gasto y ajustar el presupuesto.

## Capítulo V. Modelo de Negocio

En este capítulo, se presenta el nuestro modelo de negocio, demostrando su viabilidad financiera a través de tres escenarios. Por otro lado, se explica el potencial de escalamiento del modelo, junto con sus implicaciones para ser sostenible tanto a nivel social como medio ambiental.

### 5.1 Lienzo del Modelo de Negocio

En la versión previa al PMV, el contenido educativo se mostraba directamente a todos los usuarios, no despertando el mismo nivel de interés en todos los participantes, por lo que se decidió por incluir un Test que primero segmente al usuario en un nivel por cada tópico, para en función a ello, otorgarle al usuario un contenido mucho más acorde a su necesidad e interés.

#### **Propuesta de Valor**

La propuesta de valor se dirige a personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto y edad entre 25 a 45 años, con sueldo superior a S/ 3,000 mensuales. A través de la investigación de usuario, se descubrió que la mayoría de este grupo trabaja en empresas grandes (con más de 100 empleados), lo cual refuerza la relevancia de la plataforma en este segmento.

La plataforma ofrece una aplicación web accesible desde dispositivos móviles y computadoras, orientada a satisfacer las necesidades de educación financiera de los colaboradores. Mediante la definición de objetivos personales y el uso de inteligencia artificial (IA) como aliado en el aprendizaje personalizado, se promueve la adquisición de habilidades de gestión financiera personal, contribuyendo así al bienestar económico de los usuarios y al cumplimiento de los objetivos corporativos de responsabilidad social.

La plataforma proporciona contenidos educativos personalizados para cada tipo de usuario, de acuerdo con su nivel y sus preferencias, lo cual promueve la adquisición de habilidades de gestión financiera personal de manera atractiva y efectiva. Además, el programa abarca desde conceptos básicos hasta avanzados de finanzas personales, asegurando una formación integral. También se incluyen herramientas para el seguimiento y evaluación del progreso de los usuarios, contribuyendo así a su bienestar financiero y al cumplimiento de los objetivos corporativos de responsabilidad social.

### **Actividades Principales**

La actividad central de la plataforma se basa en un aprendizaje altamente personalizado, impulsado por la inteligencia artificial (IA), que adapta la experiencia educativa a cada empleado (usuario) según su nivel de conocimiento, necesidades específicas y preferencias de aprendizaje.

Al final de cada módulo de aprendizaje, la IA genera un informe detallado que incluye un resumen de los conceptos aprendidos, ejemplos prácticos y reales que ilustran cómo aplicar dichos conocimientos, así como una evaluación personalizada del desempeño del usuario en el módulo. La IA ofrece recomendaciones específicas para mejorar, destacando los temas en los que el usuario necesita profundizar y sugiriendo materiales adicionales para reforzar el aprendizaje.

Por otro lado, se gestiona la plataforma con un enfoque en garantizar la estabilidad operativa y tener una constante mejora.

Paralelamente, las estrategias de marketing y promoción aseguran una amplia difusión y adopción del programa. Finalmente, se establece un compromiso con la investigación y el desarrollo para innovar constantemente en métodos de enseñanza y tecnologías aplicadas.

### **Segmento de Clientes**

El segmento de clientes está compuesto por personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, edad entre 25 a 45 años y con sueldo superior a S/ 3,000 mensuales. A través de la investigación de usuario, se observó que la mayoría de estos individuos trabaja en grandes empresas (con más de 100 empleados) y muestra interés en aprender o mejorar sus conocimientos en finanzas personales.

Además, para incrementar la monetización, se dirige a instituciones financieras y otros sectores interesados en generar leads mediante publicidad pagada en la plataforma, logrando precisamente esta exposición a través de la misma.

### **Relaciones con los Clientes**

Los principales clientes están compuestos por personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, edad entre 25 a 45 años y con sueldo superior a S/ 3,000 mensuales. A través de la investigación de usuario, se observó que la mayoría de estos individuos trabaja en grandes empresas (con más de 100 empleados) y muestra interés en aprender o mejorar sus conocimientos en finanzas personales, quienes recibirán directamente los beneficios de la plataforma de capacitación financiera.

Se mantienen relaciones cercanas con ellos a través de reuniones presenciales, webinars y presentaciones detalladas que demuestran cómo la solución aborda sus necesidades específicas y mejora su bienestar económico.

Se ofrece un soporte personalizado, brindando atención a los colaboradores mediante chat, email y teléfono para resolver cualquier duda o inconveniente. Además, se han implementado programas de fidelización que incluyen descuentos y beneficios para aquellos usuarios recurrentes y quienes recomiendan la plataforma. Estos descuentos pueden ser

canjeados por suscripciones a la plataforma y/o productos y servicios ofrecidos por los patrocinadores.

### **Canales**

Se utilizan canales de distribución tanto directos como indirectos. Los canales directos incluyen ventas a través de nuestro propio equipo comercial y la distribución de contenidos a través de nuestra web app y mobile app, que sirven como plataformas principales para el acceso a los cursos. Los canales indirectos comprenden alianzas con distribuidores de programas de capacitación corporativa y consultoras especializadas en bienestar financiero, así como la organización de eventos colaborativos con empresas corporativas e instituciones financieras.

### **Socios Clave**

Los socios clave incluyen instituciones educativas y corporativas que colaboran en la implementación de programas de educación financiera. También se cuenta con desarrolladores de software y diseñadores subcontratados para el desarrollo y mantenimiento de la plataforma. Además, se establecen alianzas con organizaciones no gubernamentales (ONGs) para llevar a cabo programas sociales y educativos. Por último, se trabaja con especialistas en finanzas y educación que actúan como creadores de contenido y consultores para asegurar la calidad y relevancia de la plataforma.

- **Empresas Corporativas:** Aunque no son los clientes directos, las empresas corporativas tienen un rol importante en la difusión de la plataforma. Pueden apoyar comunicando la existencia de la plataforma a sus colaboradores, fomentando su uso para el desarrollo de habilidades financieras personales. Además, estas empresas pueden participar en eventos, webinars y actividades de formación organizadas por la plataforma, brindando su apoyo como

patrocinadores o facilitadores de espacios. También podrían colaborar en la creación de contenido o participar en iniciativas conjuntas de responsabilidad social corporativa que promuevan la educación financiera, generando un impacto positivo en su fuerza laboral y en la comunidad en general.

- **Instituciones Educativas y Corporativas:** Estas instituciones colaboran con nosotros para proporcionar formación complementaria y validar los contenidos educativos. También pueden participar en la organización de actividades educativas o conferencias, ayudando a expandir la visibilidad de la plataforma entre diferentes públicos.
- **Desarrolladores de Software y Diseñadores Subcontratados:** Son responsables del desarrollo, mantenimiento y mejora continua de la web, asegurando una experiencia de alta calidad al usuario y adaptada a las últimas tendencias tecnológicas.
- **Organizaciones No Gubernamentales (ONGs):** Las ONGs son aliados estratégicos en la realización de programas de impacto social, colaborando para llevar la educación financiera a comunidades que de otro modo tendrían un acceso limitado a este tipo de recursos. Esto contribuye a ampliar el alcance de la plataforma, llegando más allá del entorno corporativo.
- **Especialistas en Finanzas y Educación:** Estos expertos son esenciales para la creación y actualización de los contenidos educativos. Actúan como consultores y creadores de contenido, asegurando que la plataforma ofrezca información precisa, relevante y adaptada a las necesidades de los usuarios.

### **Recursos Clave**

Los recursos clave incluyen la creación de contenido educativo de calidad, garantizado por especialistas en finanzas. En cuanto a tecnología y plataforma, se cuenta con una infraestructura robusta que incluye servidores seguros, sistemas de hosting, herramientas de desarrollo avanzadas y por supuesto la inteligencia artificial. El equipo de desarrollo y soporte está compuesto por diseñadores de software, desarrolladores y expertos en sistemas, asegurando un funcionamiento óptimo y continuo. Además, se establecerán alianzas estratégicas con instituciones educativas, corporativas y ONGs para fortalecer y expandir la oferta y alcance.

### **Estructura de Costos**

**Desarrollo Tecnológico:** Incluye gastos en el mantenimiento y desarrollo de la plataforma en línea (diseño, hosting, ciberseguridad, entre otros), garantizando su funcionamiento óptimo y la implementación de nuevas funcionalidades.

- **Creación de Contenido:** Comprende los gastos en producción de materiales educativos y personalización, destinados a enriquecer la experiencia de navegación del usuario y mejorar el contenido ofrecido en la web.
- **Marketing y Promoción:** Engloba el presupuesto destinado para campañas publicitarias y eventos, con el objetivo de aumentar la visibilidad de la plataforma y atraer nuevos usuarios.
- **Soporte y Atención al Cliente:** Involucra los costos relacionados al soporte brindado a los usuarios, garantizando una experiencia satisfactoria y resolviendo cualquier inconveniente de manera eficiente.

### **Fuentes de Ingresos**

Modelo de Suscripción Premium Anual para Usuarios de la plataforma (Licencia):

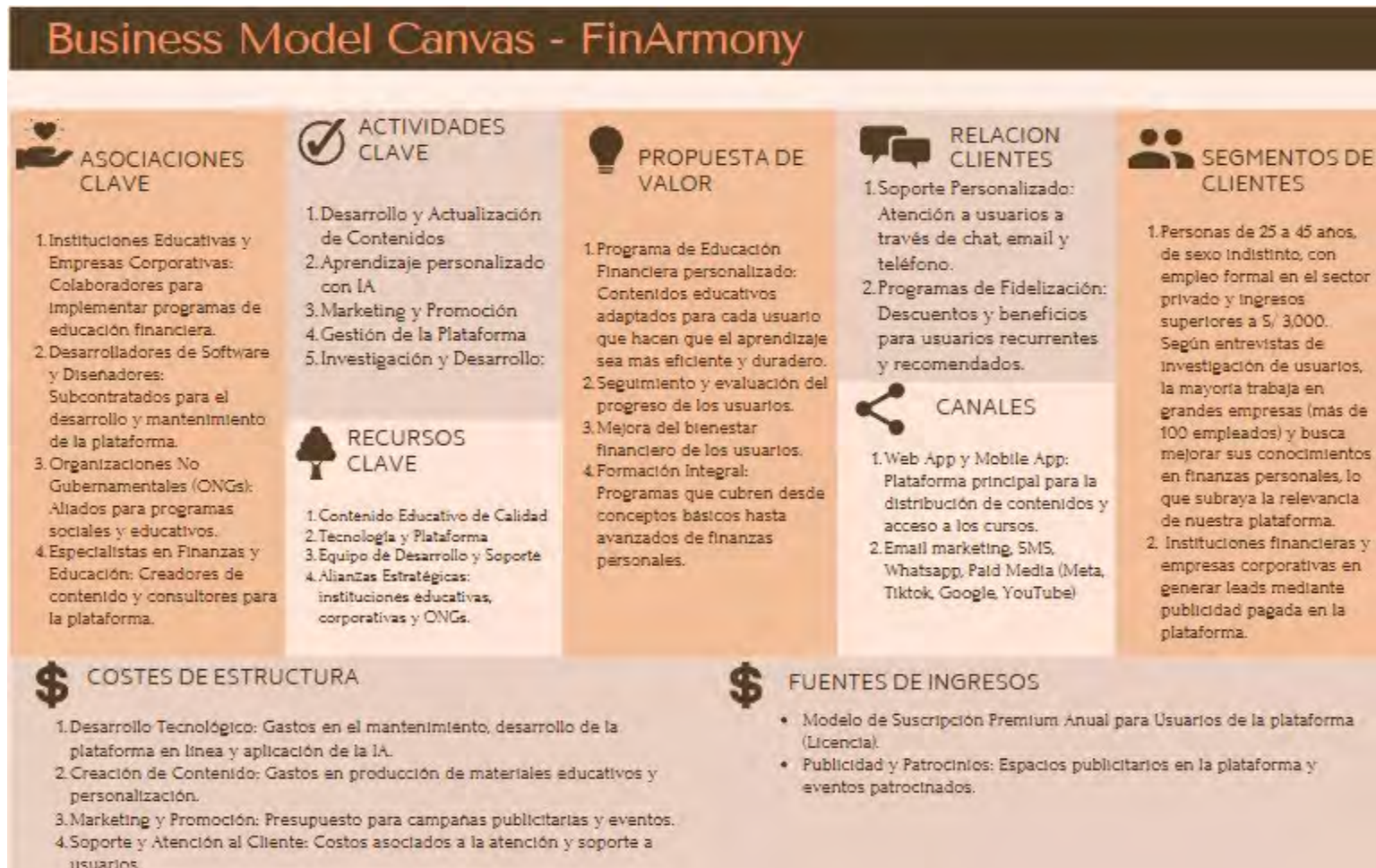
Representa las suscripciones pagadas por los clientes para acceder a funciones premium y contenido exclusivo en la plataforma durante períodos mensuales o anuales.

Publicidad y Patrocinios: Comprende los ingresos obtenidos a través de la venta de banners publicitarios en la plataforma y la organización de eventos patrocinados, permitiendo a empresas promocionar sus productos o servicios ante la audiencia de la web.



Figura 26

Lienzo del Modelo de Negocio



Nota. Adaptado del Model Business Canvas

## 5.2 Viabilidad Financiera del Modelo de Negocio

El enfoque educativo está dirigido a mejorar las habilidades económicas y financieras de personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, edad entre 25 a 45 años y con sueldo superior a S/ 3,000 mensuales. A través de la investigación realizada sobre los usuarios, se observó que la mayoría de este grupo trabaja en grandes empresas (con más de 100 empleados), lo que refuerza la relevancia de la plataforma en este segmento.



**Figura 27***Flujo de Caja Proyectado*

<b>Cantidad de Colaboradores por año</b>		<b>13,171</b>	<b>18,438</b>	<b>23,705</b>	<b>28,972</b>	<b>34,239</b>	<b>39,506</b>	<b>44,773</b>	<b>50,040</b>	<b>55,307</b>	<b>60,574</b>	<b>65,841</b>
<b>Años</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
+ Ventas		790,260	1,106,280	1,422,300	1,738,320	2,054,340	2,488,878	2,820,699	3,152,520	3,484,341	3,816,162	4,147,983
- Costo de Ventas		50,000	51,500	53,045	54,636	56,275	57,964	59,703	61,494	63,339	65,239	67,196
<b>= Margen Bruto</b>		<b>740,260</b>	<b>1,054,780</b>	<b>1,369,255</b>	<b>1,683,684</b>	<b>1,998,065</b>	<b>2,430,914</b>	<b>2,760,996</b>	<b>3,091,026</b>	<b>3,421,002</b>	<b>3,750,923</b>	<b>4,080,787</b>
+ Otros Ingresos (venta por publicidad)				35,000	38,500	46,200	60,060	84,084	126,126	189,189	283,784	425,675
- Alquiler Fijo (Oficinas)		640	672	706	741	778	817	858	901	946	993	1,042
- Gastos Financieros (intereses de bancos)		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Gastos Comerciales (Head Hunter)	45,000	45,000	47,250	51,975	77,963	93,555	116,944	152,027	205,236	287,331	416,630	624,944
- Gastos Asesor Legal y Contable		4,000	3,000	3,150	3,308	3,473	3,647	3,829	4,020	4,221	4,432	4,654
- Gastos Personal (sueldos, salarios)	57,000	62,700	68,970	75,867	83,454	91,799	100,979	111,077	122,185	134,403	147,843	162,628
- Otros Gastos (diseño de la plataforma web app)	60,000											
<b>= EBITDA</b>	<b>-162,000</b>	<b>627,920</b>	<b>934,888</b>	<b>1,272,557</b>	<b>1,556,719</b>	<b>1,854,660</b>	<b>2,268,588</b>	<b>2,577,290</b>	<b>2,884,811</b>	<b>3,183,291</b>	<b>3,464,809</b>	<b>3,713,194</b>
- Depreciacion		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>= EBIT</b>	<b>-162,000</b>	<b>627,920</b>	<b>934,888</b>	<b>1,272,557</b>	<b>1,556,719</b>	<b>1,854,660</b>	<b>2,268,588</b>	<b>2,577,290</b>	<b>2,884,811</b>	<b>3,183,291</b>	<b>3,464,809</b>	<b>3,713,194</b>
- Impuestos		175,818	261,769	356,316	435,881	519,305	635,205	721,641	807,747	891,321	970,146	1,039,694
+ Depreciacion		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>= NOPAT</b>	<b>-162,000</b>	<b>452,102</b>	<b>673,119</b>	<b>916,241</b>	<b>1,120,838</b>	<b>1,335,355</b>	<b>1,633,384</b>	<b>1,855,649</b>	<b>2,077,064</b>	<b>2,291,969</b>	<b>2,494,662</b>	<b>2,673,500</b>
- CAPEX		-										
- Inversiones en capital	150,000											
+ Valor de recupero												
- Recupero del capital de trabajo												
<b>= Flujo de caja libre</b>	<b>-312,000</b>	<b>452,102</b>	<b>673,119</b>	<b>916,241</b>	<b>1,120,838</b>	<b>1,335,355</b>	<b>1,633,384</b>	<b>1,855,649</b>	<b>2,077,064</b>	<b>2,291,969</b>	<b>2,494,662</b>	<b>2,673,500</b>

**Figura 28**

VAN año 5 y VAN año 9

VAN (año 5) =	2,139,604.92
TIR =	181.51%

VAN (año 9) =	4,131,756.95
TIR =	184.07%

Se ha elaborado un plan de flujo de efectivo para los primeros nueve años de funcionamiento. La inversión inicial de 150,000.00 soles será financiada por tres inversionistas en partes iguales. Esto significa que el capital inicial provendrá íntegramente de los accionistas debido al alto riesgo de la inversión propia. Se aplicará un costo de oportunidad del 20% al capital invertido. En el primer año, los principales gastos serán los relacionados con el desarrollo de la plataforma web. El primer año de operaciones, los gastos consistirán en:

Gastos de personal: Pagos de sueldos para un equipo compuesto por: un ingeniero de software especialista en web, un programador, un experto en finanzas, un empleado encargado de labores administrativas y un equipo de Head Hunters que se encargaran de las ventas.

Gastos de asesoría contable y legal: Costos relacionados con servicios de consultoría para asuntos contables y legales.

Gastos comerciales: Incluyen los costos asociados con visitas a empresas, implementación del programa y suscripciones a servicios de videoconferencia en la nube, como Zoom.

Alquiler de salas de reuniones en casos necesarios: Se realizarán alquileres esporádicos de salas de reuniones para reuniones presenciales, aunque casi todas las actividades se realizarán forma remota.

Durante el primer año, anticipamos que 13,171 usuarios se sumarán al programa mediante una suscripción anual. Los ingresos provendrán de estas suscripciones y de la

publicidad financiada por patrocinadores, como instituciones financieras, supermercados y centros educativos. El precio de la suscripción será definido en base a la demanda y las condiciones del mercado.

### **Proyecciones Financieras**

#### ***En un escenario realista:***

- Primero año: 13,171 clientes adoptan el programa, generando ingresos por suscripciones.
- Quinto año: Incremento a 34,239 clientes, con una suscripción anual.
- Noveno año: Venta de suscripciones a 55,307 clientes, logrando un ingreso significativo por suscripciones y publicidad.

### **Indicadores Financieros**

#### ***Para el noveno año:***

- Valor Actual Neto (VAN): 4,131,756.95 soles.
- Tasa Interna de Retorno (TIR): 184.07%.

**Comparación con Estándares de la Industria.** De acuerdo con SBS Librería Internacional y Books&Co , el estándar de la industria de materiales educativos para generar un Valor Actual Neto (VAN) de un millón de dólares se da entre el octavo y noveno año (Castro Saenz, Soto Barrantes, Tabja Sahurie, & Tenorio Cetraro, 2023). El modelo de negocio alcanza este VAN dentro de ese mismo período. Esto confirma que el proyecto es viable y rentable.

#### ***Escenarios Adicionales***

- Escenario optimista: El VAN propuesto se alcanza luego de 5 años.
- Escenario pesimista: No se alcanza el VAN objetivo, pero el resultado sigue siendo positivo para el negocio.

En todos los escenarios proyectados, el modelo de negocio es rentable, se obtiene resultados positivos, cumpliendo con los estándares de la industria.

### **5.3 Escalabilidad/exponencialidad del Modelo de Negocio**

La plataforma de finanzas personales personales está diseñada específicamente para personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, edad entre 25 a 45 años y con sueldo superior a S/ 3,000 mensuales. A través de la investigación realizada sobre los usuarios, se observó que la mayoría de este grupo trabaja en grandes empresas con más de 100 empleados, lo que refuerza la relevancia de la plataforma en este segmento.

Se utiliza inteligencia artificial para personalizar el aprendizaje financiero, creando rutas adaptadas a cada empleado según su nivel, necesidades y preferencias, y motivándolos a mejorar sus habilidades financieras.

La escalabilidad del negocio radica en la expansión gradual a lo largo de los tres primeros años, obteniendo más suscripciones de clientes.

Además, se planea actualizar constantemente el contenido de la plataforma, de manera que los usuarios puedan revisar los nuevos temas añadidos que van acorde a las nuevas tendencias y noticias del mundo con relación a finanzas personales.

Se utilizarán algoritmos para mejorar la plataforma, con la retroalimentación de los usuarios y la generación de indicadores de comportamiento.

Se tercerizará el diseño y desarrollo del software, trabajando de manera remota y utilizando servicios de videoconferencia. La plataforma estará disponible en dispositivos móviles y computadoras, con paneles de control visuales para usuarios.

Se experimentará con los usuarios para mejorar la efectividad y aceptación de la plataforma. Se utilizarán tecnologías colaborativas como servicios de videoconferencia y almacenamiento en la nube.

Finalmente, se tiene planificado continuar desarrollando mejoras en la plataforma, para fomentar la competencia entre empleados en otras áreas de desarrollo personal y profesional, con el objetivo de construir una comunidad sólida a largo plazo.

#### 5.4 Sostenibilidad Social del Modelo de Negocio

Se busca que el modelo de negocio sea sostenible, lo que implica que se quiere equilibrar los impactos del tipo económico, social y ambiental, para así crear beneficios duraderos en la sociedad. El enfoque está en generar impactos positivos a lo largo del tiempo y se ha alineado las acciones con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) 4 y 8 de las Naciones Unidas para 2030, que se centran en la educación de alta calidad, trabajo digno y prosperidad económica, respectivamente.

#### Tabla 8

##### *Justificación del ODS 4*

Objetivo Específico (Meta)	Impacto Positivo por uso de FinArmony
<p>4.4 De aquí a 2030, aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento (ONU, 2024).</p>	<p><b>Competencias en Finanzas Personales:</b> Al proporcionar educación financiera a los colaboradores de las empresas, la plataforma les ayuda a desarrollar competencias importantes para la gestión de sus recursos económicos personales. Esto no solo mejora su bienestar financiero, sino que también les da habilidades que pueden ser aplicables en otros aspectos de su vida profesional y personal.</p> <p><b>Capacitación Continua:</b> Promueve la educación continua entre los adultos empleados, lo que es esencial para adaptarse a los cambios económicos y laborales. Esto contribuye al desarrollo de una fuerza laboral más educada y competente.</p>

**Tabla 9***Justificación del ODS 8*

Objetivo Específico (Meta)	Impacto Positivo por uso de FinArmony
8.2 Lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, entre otras cosas centrándose en los sectores con gran valor añadido y un uso intensivo de la mano de obra (ONU, 2024).	La mejora en la educación financiera puede conducir a una mejor toma de decisiones económicas y a una mayor capacidad para adoptar tecnologías y procesos innovadores, tanto a nivel personal como organizacional.
8.3 Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros (ONU, 2024).	<p><b>Productividad y Bienestar:</b> Al mejorar la educación financiera de los empleados, la plataforma puede aumentar su bienestar económico, lo cual puede llevar a una mayor productividad en el trabajo. Un empleado con menos estrés financiero es más probable que sea más enfocado y productivo.</p> <p><b>Crecimiento Sostenido:</b> La educación financiera contribuye al crecimiento económico sostenible al fomentar una mejor gestión de los recursos personales, lo que puede traducirse en mayores ahorros e inversiones a nivel individual.</p>
8.4 Mejorar progresivamente, de aquí a 2030, la producción y el consumo eficientes de los recursos mundiales y procurar desvincular el crecimiento económico de la degradación del medio ambiente, conforme al Marco Decenal de Programas sobre modalidades de Consumo y Producción Sostenibles, empezando por los países desarrollados (ONU, 2024).	Al educar a los empleados sobre finanzas personales, se promueve una mayor conciencia y eficiencia en el uso de los recursos, tanto en el hogar como en el trabajo, lo que puede contribuir a un consumo más responsable y sostenible.
8.5 De aquí a 2030, lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor (ONU, 2024).	<b>Empleabilidad y Estabilidad:</b> Mejores habilidades financieras pueden hacer que los empleados sean más estables y menos propensos a enfrentar crisis financieras personales que puedan afectar su desempeño laboral o incluso llevarlos a perder su empleo.
8.10 Fortalecer la capacidad de las instituciones financieras nacionales para fomentar y ampliar el acceso a los servicios bancarios, financieros y de seguros para todos (ONU, 2024).	La educación financiera mejora la capacidad de los empleados para utilizar y acceder a servicios financieros. Al aumentar la demanda de estos servicios, se fomenta el desarrollo y la oferta de productos financieros más accesibles y adecuados para una mayor parte de la población.

## **Capítulo VI. Solución Deseable, Factible y Viable**

Este apartado describe el motivo por el cual la solución que proponemos es atractiva para el mercado objetivo, así como viable y factible. Se logra esto mediante la validación de suposiciones y la realización de pruebas en campo con potenciales clientes mediante pruebas de usabilidad, las cuales están grabadas y documentadas en la carpeta de evidencias en onedrive. Finalmente, se explica a detalle los planes de acción para promocionar y operar el lanzamiento de FinArmony.

### **6.1 Validación de la Deseabilidad de la Solución**

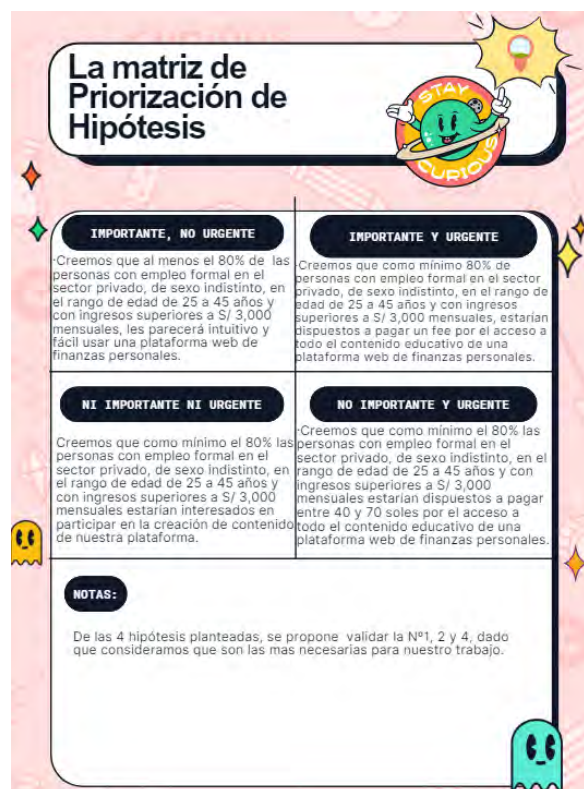
La propuesta se centra en enriquecer la alfabetización financiera de personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, que, a través de la investigación realizada sobre sus usuarios, se ha observado que la mayoría de este grupo trabaja en grandes empresas con más de 100 empleados, lo que refuerza la relevancia de su plataforma en este segmento.

#### ***6.1.1 Hipótesis para validar la deseabilidad de la solución***

Para evaluar la deseabilidad, se plantean cuatro hipótesis que, tras ser clasificadas en la matriz de priorización basada en importancia y urgencia, se reducen finalmente a tres.

Figura 29

## Matriz de Priorización de Hipótesis



Las hipótesis priorizadas que planteamos son tres:

- Creemos que como mínimo 80% de personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, estarían dispuestos a pagar un fee por el acceso a todo el contenido educativo de una plataforma web de finanzas personales.
- Creemos que al menos el 80% de las personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, les parecerá intuitivo y fácil usar una plataforma web de finanzas personales.

- Creemos que como mínimo el 80% las personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales estarían dispuestos a pagar entre 40 y 70 soles por el acceso a todo el contenido educativo de una plataforma web de finanzas personales.

### ***6.1.2 Experimentos Empleados para Validar la Deseabilidad de la Solución***

Con el objetivo de validar las hipótesis expuestas anteriormente, se han diseñado experimentos específicos para cada una. En las tarjetas de prueba ilustradas en las figuras 30, 31 y 32, se detalla el enfoque utilizado para validar cada hipótesis. Asimismo, el diseño de la encuesta correspondiente, junto con los resultados completos, se encuentra en el apéndice 4.

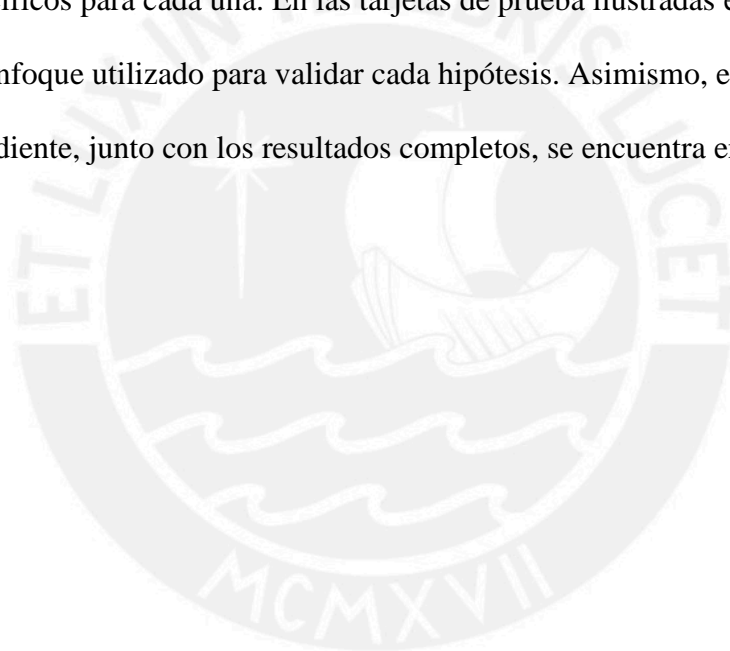


Figura 30

*Tarjeta de Prueba de hipótesis 1*

**Tarjeta de prueba (Strategyzer)**

<b>Actividad</b>	Validación de deseabilidad
<b>Responsable</b>	Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**

**Creemos que** las personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, estarían dispuestos a pagar un fee por el acceso a todo el contenido educativo de una plataforma web de finanzas personales.

**Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 🗳 🗳 🗳)**

**Para verificarlo, nosotros** Realizaremos una Encuesta al potencial cliente luego de mostrarle nuestro MVP.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**

**Además, mediremos** El porcentaje de respuestas positivas.

**Paso 4: Criterio**

**Estamos bien si** Por lo menos el 80% de las Respuestas son positivas.

Figura 31

Tarjeta de Prueba de la Hipótesis 2

**Tarjeta de prueba (Strategyzer)**

**Actividad** Validación de deseabilidad

**Responsable** Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**

**Creemos que** las personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, les parecerá intuitivo y fácil usar una plataforma web de finanzas personales.

**Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 🗣 👍 👎)**

**Para verificarlo, nosotros** Realizaremos una encuesta al potencial cliente luego de mostrarle nuestro MVP.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**

**Además, mediremos**

El porcentaje de respuestas positivas.

**Paso 4: Criterio**

**Estamos bien si** Por lo menos el 80% de las Respuestas son positivas.

Figura 32

*Tarjeta de Prueba de la Hipótesis 3*

**Tarjeta de prueba (Strategyzer)**

**Actividad** Validación de deseabilidad

**Responsable** Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**  
**Creemos que** las personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, estarían dispuestos a pagar entre 40 y 70 soles por el acceso a todo el contenido de una plataforma web de finanzas personales.

**Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 🗣 🗣 🗣)**  
**Para verificarlo, nosotros** Realizaremos una encuesta al potencial cliente luego de mostrarle nuestro MVP.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**  
**Además, mediremos**  
 El porcentaje de respuestas en el rango de 40 a 70 soles

**Paso 4: Criterio**  
**Estamos bien si** Por lo menos el 80% de las Respuestas están en el rango de 40 a 70 soles.

## 6.2 Validación de la Factibilidad de la Solución

### 6.2.1 Plan de mercadeo

En este capítulo se examinan los diferentes elementos que componen el plan de marketing del modelo de negocio. Además, se analiza la hipótesis planteada: que el plan de marketing logrará generar mayores ingresos que costos durante los primeros nueve años de operación del negocio.

**Objetivos de Marketing y Ventas.** La principal fortaleza competitiva radica en ofrecer una alternativa tecnológica accesible en todo momento (plataforma digital) y cuyo contenido educativo es personalizado, es decir se le recomienda una ruta de aprendizaje según el nivel de cada usuario en conocimientos y comportamientos financieros, así como según sus propios intereses y objetivos personales.

La estrategia comercial se centra en el lanzamiento de una solución avanzada y tecnológica en un mercado donde la información financiera está muy fragmentada y donde el contenido educativo se brinda sin adaptarse a las necesidades ni al nivel actual de cada usuario.

### **Marketing Mix**

**Producto:** FinArmony brinda contenido educativo a través de una plataforma digital, lo que permite al usuario tener flexibilidad de acceder en cualquier momento. Esta plataforma se diferencia del resto de competidores por la personalización, identificando el nivel actual de cada usuario tanto en conocimientos como en comportamientos financieros en cada uno de los tópicos de las Finanzas Personales, para otorga un contenido acorde a sus brechas de conocimiento y comportamiento, así como acorde a sus intereses y objetivos personales.

**Plaza:** Para obtener un alto alcance con la plataforma, se utiliza una variedad de canales como los de marketing directo (email marketing, SMS, WhatsApp), Paid media (Meta, TikTok, Google, YouTube), así como desarrollar una estrategia eficaz de Search Engine Optimization (SEO), que permita capturar un alto porcentaje del tráfico orgánico en los buscadores. También, al tener un onboarding donde el usuario deja sus datos de contacto, se implementarán acciones de remarketing para el caso donde se identifique que el usuario no culmina todo el journey de aprendizaje.

**Precio:** Se define el precio del producto en S/60 anuales, usando como gancho que el cliente pueda rendir de manera gratuita el test de nivel en conocimientos y comportamientos financieros, así como también podrá acceder a algunos contenidos básicos sin costo alguno. El precio de S/ 60 está alineado al mercado como se indicó en el punto 4.3.

**Promoción:** Habrá campañas para generar *awareness*, como sorteos mensuales de algunos *merchandising*.

### 6.2.2 Plan de operaciones

Inicialmente, se subcontratarán a expertos en el diseño de la experiencia de usuario y a un desarrollador de software que pueda implementar dicho diseño. También se contratará personal dedicado al mantenimiento del software. A continuación, se muestran los puntos clave de la propuesta.

- Sitio web donde el usuario se registre a través de su correo electrónico y creando una contraseña de acceso.
- Sitio web donde el usuario, post registro, nos brinde información personal como edad, rango de ingresos, zona de residencia.
- Sitio web donde el usuario, post registro y llenado de información personal, desarrolle un test que mida sus conocimientos y comportamientos financieros en diferentes tópicos de Finanzas Personales.
- Sitio web donde post test, se le muestre al usuario su nivel actual de conocimientos y comportamientos financieros en cada uno de los tópicos.
- Sitio web que le muestre el contenido educativo en cada uno de los tópicos y por cada nivel según el test que llevó a cabo.

- Sitio web que le brinde al usuario la opción de realizar el pago de forma sencilla a través de transferencia o yape.

**Figura 33**

*Diagrama del proceso del servicio*

Actividad Principal	Documentos de Entrada	I	ACTIVIDAD	QUIÉN	●	➔	◐	■	▼	Tiempo (seg)	OBSERVACIONES
Registro e inicio de sesión	Onboarding	1	Registro en la web	Cliente	●					45	
Responder las preguntas de información personal	Onboarding	2	Responder preguntas	Cliente	●					40	
Responder el test de conocimientos y comportamientos financieros	Test de conocimientos y comportamientos en Finanzas Personales.	3	Responder test.	Cliente	●					180	
Recibe diagnóstico del test de su nivel actual.	Diagnóstico personalizado.	4	Web analiza las respuestas y diagnostica al cliente.	Web						10	
Acceso limitado a los contenidos de la plataforma.	Contenido free.	5	Revisar contenido limitado	Cliente						-	Puede acceder y repetir las veces que desee.
Acceso ilimitado a través del contenido premium.	Contenido ilimitado.	6	Acceso ilimitado al contenido.	Cliente						-	Puede acceder y repetir las veces que desee.

**Ubicación de instalaciones.** "FinArmony" es una compañía que funcionará principalmente de manera virtual, sin contar con oficinas físicas. En ciertas ocasiones, se realizará alquileres esporádicos de salas de reuniones para reuniones presenciales.

### **Equipos y tecnología**

- Laptops y otros equipos hardware.
- Software (Herramientas de desarrollo web)
- Software (Herramientas de diseño)

**Recursos requeridos.** En términos de personal, al principio se contará con un grupo de cuatro personas: un encargado del soporte técnico y los tres socios fundadores, quienes estarán a

cargo de las ventas. En cuanto a los recursos materiales, no se tendrán oficinas físicas, operaremos completamente en línea. Se utilizarán espacios de *coworking* cuando sea necesario para reuniones con el equipo o clientes. También, se pagará un servicio de hosting mensualmente. Además, se subcontratará la creación del aplicativo web, su mantenimiento y el diseño de la página principal. Los recursos necesarios para financiar el proyecto serán proporcionados únicamente por los socios fundadores. Estos fondos cubrirán los gastos relacionados con el desarrollo del producto, así como los costos de marketing y ventas durante el primer año.

### **6.3 Validación de la Viabilidad de la Solución**

Aquí finalizamos la evaluación financiera del proyecto. Además de los indicadores mencionados en el Capítulo 5, se ha realizado una validación adicional utilizando simulaciones de Montecarlo para considerar diversos escenarios.

#### **6.3.1 Presupuesto de Inversión**

El presupuesto inicial será de 150,000 soles (detallado en el punto 5.2)

#### **6.3.2 Análisis Financiero**

En la sección 5.2 observamos que, al quinto año, la rentabilidad es positiva para una empresa en sus inicios y el Valor Actual Neto (VAN) es favorable. Sin embargo, es en el noveno año cuando el VAN sobrepasa el millón de dólares y la rentabilidad del negocio muestra un aumento considerable. Por tal motivo, se considera que el proyecto debe continuar a pesar de no alcanzar los objetivos inicialmente planteados, ya que las proyecciones a largo plazo son prometedoras.

**Figura 34**

*Comparativa de VAN año 5 y VAN año 9*

VAN (año 5) =	2,139,604.92
TIR =	181.51%

VAN (año 9) =	4,131,756.95
TIR =	184.07%

En los apéndices 6 y 7 se presentan los escenarios optimista y pesimista, en los cuales se evidencia que el negocio es viable. En ambos casos, se obtiene un flujo de caja positivo a partir del segundo año. En el escenario optimista, se alcanza el Valor Actual Neto (VAN) previsto para el quinto año. No obstante, en el escenario pesimista, el VAN objetivo no se logra en los primeros 9 años de operación. A pesar de esto, se considera que el resultado sigue siendo favorable.

### **6.3.3 Simulaciones Empleadas para Validar las Hipótesis**

Como se mencionó previamente, la viabilidad fue comprobada mediante una simulación de Montecarlo, tomando como base la información y los resultados obtenidos de la proyección del flujo de caja en el escenario realista. Para ello, se ha elaborado la siguiente tarjeta de prueba (Figura 35).

Figura 35

*Validación de Plan de Marketing*

**Tarjeta de prueba (Strategyzer)**

**Actividad** Validación de plan de marketing

**Responsable** Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**

**Creemos que**  
El plan de marketing generará mas ingresos que costos a lo largo de los primeros 9 años del negocio.

**Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 📊 📊 📊)**

**Para verificarlo, nosotros**  
Calcularemos el costo de adquisición del cliente y el valor del tiempo de vida del cliente durante los primeros 9 años del negocio.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**

**Además, mediremos**  
La probabilidad que el ratio del valor del tiempo del cliente versus el costo de adquisición del cliente sea como mínimo 6.1 en los primeros 9 años.

**Paso 4: Criterio**

**Estamos bien si**  
Obtenemos una probabilidad igual o mayor que el 70% que  $VTVC/CAC = 6.1$ .

Se evaluó la información a partir del costo de adquisición de un lead y considerando el tiempo que permanecerá en la plataforma, expuesto a la marca. Con base en estos cálculos, se determinó que se aceptaría una relación de 6.1. Esto implica que, por cada sol invertido en la adquisición de un lead, la empresa generará al menos 6.1 soles. Con esto en mente, la probabilidad de lograr una alta eficiencia es del 85.66%. Los resultados de la simulación se muestran en las Figuras 36, 37, 38 y 39.

Figura 36

*Resumen de CAC y LTV por Cada Escenario*

Resumen	CAC	LTV	LTV / CAC
Pesimista	16.79	60	3.60
Realista	8.39	60	7.15
Optimista	4.80	60	12.50
LifeTime		9	

**Figura 37***Simulación de CAC y LTV Escenario Realista*

	VTVC/CAC	CAC	VTVC
Promedio esperado	7.15	8.73	62.40
Desviación estándar	1.00	1.09	7.77
Primera simulación	7.30	8.10	51.60
Promedio	7.171		
Desviación estándar	1.019		
Mínimo	3.335		
Máximo	10.982		
Alta eficiencia: > 6.10	85.66%		

**Figura 38***Simulación de CAC y LTV Escenario Optimista*

	VTVC/CAC	CAC	VTVC
Promedio esperado	12.50	4.99	62.40
Desviación estándar	1.00	0.62	7.77
Primera simulación	12.33	5.65	48.71
Promedio	12.483		
Desviación estándar	1.053		
Mínimo	9.384		
Máximo	15.988		
Alta eficiencia: > 6.10	100.00%		

**Figura 39***Simulación de CAC y LTV Escenario Pesimista*

	VTVC/CAC	CAC	VTVC
Promedio esperado	3.57	17.46	62.40
Desviación estándar	1.00	2.17	7.77
Primera simulación	3.38	13.80	70.48
Promedio	3.592		
Desviación estándar	1.009		
Mínimo	0.622		
Máximo	7.188		
Alta eficiencia: > 6.10	0.70%		

Con base en estos resultados, se concluye que, dado que la eficiencia promedio es del 7.17%, nuestro plan de marketing logra una eficiencia del 83.84%. Esto valida la hipótesis de que el marketing es efectivo, lo que a su vez confirma la viabilidad del modelo de negocio.

Figura 40

*Validación de Viabilidad Financiera*

**Tarjeta de prueba (Strategyzer)**

**Actividad** Validación de viabilidad financiera

**Responsable** Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**

**Creemos que**

Obtendremos una rentabilidad de 1,000,000 USD al noveno año de iniciado el emprendimiento.

**Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 🗨 🗨 🗨)**

**Para verificarlo, nosotros**

Calcularemos el indicador de rentabilidad financiera VAN a partir del flujo de caja de los primeros 9 años.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**

**Además, mediremos**

El VAN para un horizonte de 9 años considerando diversos escenarios que muestran crecimientos distintos.

**Paso 4: Criterio**

**Estamos bien si**

El riesgo de que el VAN sea menor a 1,000,000 USD en el año 9 es menor a 20%.

**Figura 41***VAN Escenario Realista*

Para obtener la desviación estándar deben probarse varios escenarios	VAN-Prom	VAN-DE
	<b>4,297,027.23</b>	<b>534,739.38</b>
Primera simulacion	<b>4,433,062.95</b>	
VAN promedio simulado	<b>4,308,626.17</b>	
VAN desviación estándar simulada	<b>548867.492</b>	
VAN mínimo	<b>2,250,611.50</b>	
VAN máximo	<b>6,095,842.52</b>	
Riesgo de pérdida: VAN < 3,800,000	<b>17.00%</b>	

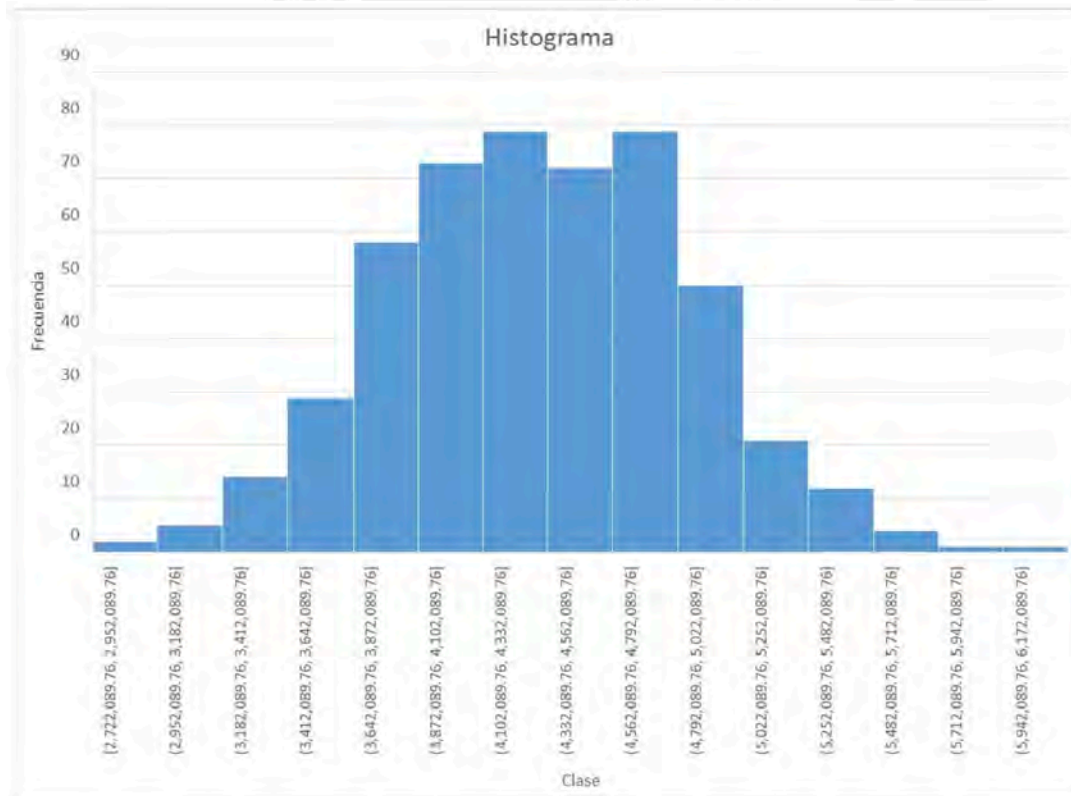
**Figura 42***Histograma VAN Escenario Realista*

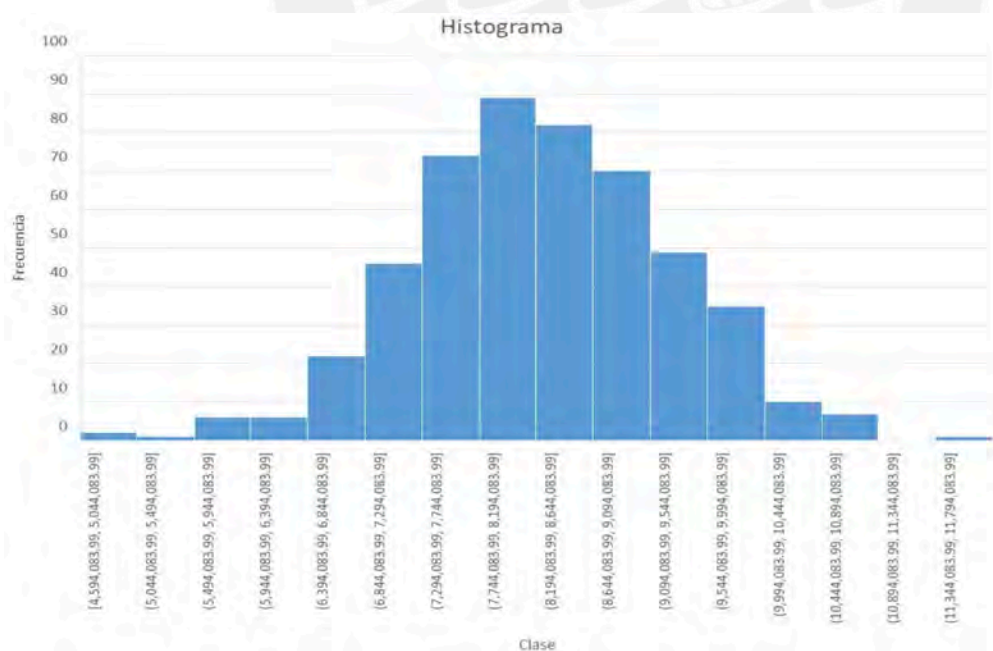
Figura 43

## VAN Escenario Optimista

Para obtener la desviación estándar deben probarse varios escenarios	VAN-Prom	VAN-DE
	<b>8,188,471.20</b>	<b>1,019,006.35</b>
Primera simulacion	<b>7,844,907.36</b>	
VAN promedio simulado	<b>8,216,343.45</b>	
VAN desviación estándar simulada	<b>1007403.49</b>	
VAN mínimo	<b>4,594,083.99</b>	
VAN máximo	<b>11,798,641.59</b>	
Riesgo de pérdida: VAN < 3,800,000	<b>0.00%</b>	

Figura 44

## Histograma, Escenario Optimista



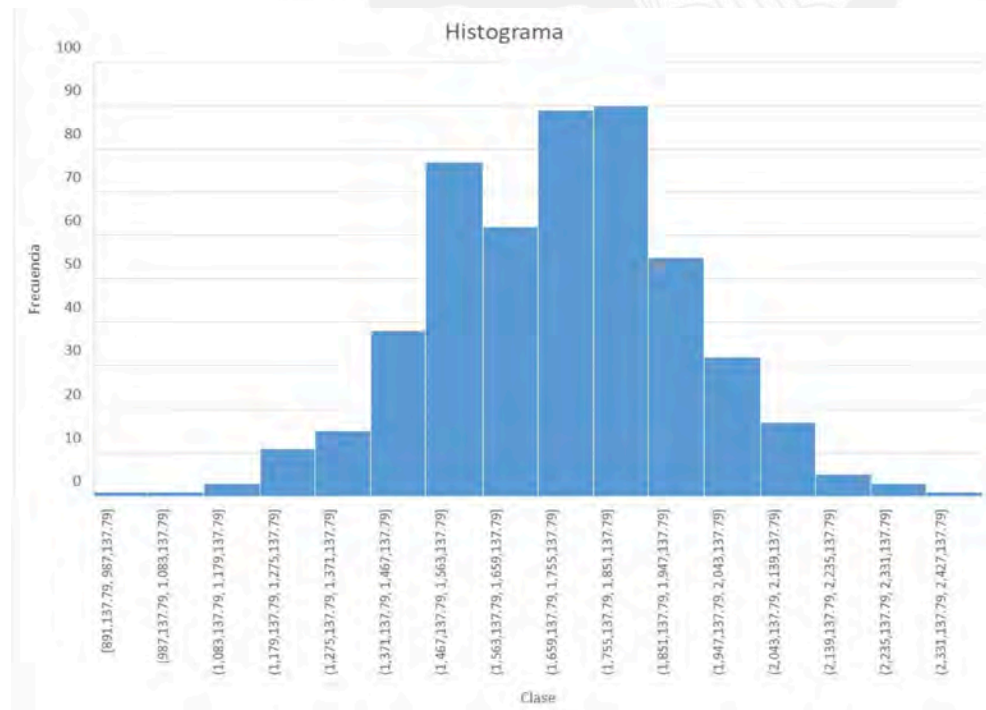
**Figura 45**

*VAN, Escenario Pesimista*

Para obtener la desviación estándar deben probarse varios escenarios	<b>VAN-Prom</b> <b>1,696,466.79</b>	<b>VAN-DE</b> <b>211,115.16</b>
Primera simulacion	<b>2,380,316.25</b>	
VAN promedio simulado	<b>1,694,281.43</b>	
VAN desviación estándar simulada	<b>209032.118</b>	
VAN mínimo	<b>891,137.79</b>	
VAN máximo	<b>2,427,461.57</b>	
Riesgo de pérdida: VAN < 3,800,000	<b>100.00%</b>	

**Figura 46**

*Histograma, Escenario Pesimista*



En este contexto, los resultados de la simulación (Figura 46) indicaron que la probabilidad de obtener un VAN por debajo de un millón de dólares o su equivalente en soles es de aproximadamente un 17%, lo que confirma la hipótesis planteada en la tarjeta de prueba. En base a estos resultados, se concluye que el modelo de negocio de FinArmony ofrece oportunidades sustanciales para ser tanto viable como rentable.



## Capítulo VII. Solución Sostenible

Para resaltar la importancia social y la sostenibilidad de su solución, se emplea el Flourishing Business Model Canvas. En este capítulo, se analizarán los aspectos vinculados a la sostenibilidad y el impacto social de la plataforma de finanzas personales.

Su propuesta de valor, co-creada con los usuarios-clientes, se trata de un programa educativo personalizado materializado en proyectos aplicativos con casos reales que se adaptan a las necesidades y preferencias de los usuarios. Este aprendizaje se imparte a través de una aplicación web con interfaces para dispositivos móviles y computadoras, diseñada para que las personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, logren sus objetivos de formación en la gestión adecuada de los recursos económicos. A través de la investigación realizada sobre sus usuarios, se ha observado que la mayoría de este grupo trabaja en grandes empresas con más de 100 empleados.

El programa ofrece acceso a materiales actualizados y contextualizados, proporcionando conocimientos aplicables tanto a situaciones académicas como corporativas. Su estructura modular flexible posibilita que los usuarios aprendan a su propio ritmo, con herramientas y recursos que se ajustan a las necesidades individuales.

La interactividad y personalización son pilares del programa, utilizando módulos interactivos, casos prácticos y por supuesto, la IA que servirá como apoyo para que los usuarios logren un aprendizaje más eficiente y motivador. Además, se colabora con expertos académicos y profesionales, ofreciendo asesoramiento continuo para asegurar la calidad y pertinencia de los contenidos.

El acceso a la plataforma es posible tanto en línea como offline, brindando flexibilidad a los usuarios para aprender en cualquier momento y lugar, incluso sin conexión a internet. Para alcanzar estos objetivos, el modelo de negocio incluye la venta de suscripciones a colaboradores de empresas corporativas y la venta de espacios publicitarios dentro de la plataforma web y móvil.

La co-destrucción de valor ocurre principalmente por influencers, youtubers y profesionales independientes con conocimiento y experiencia en finanzas personales podrían representar una competencia directa para la plataforma de finanzas personales, lo que podría reducir su audiencia y potenciales ingresos económicos. Estos actores ya tienen una base de seguidores leales y podrían atraer a usuarios potenciales de la plataforma, creando un desafío adicional en la captación de usuarios y la generación de leads convertidos para instituciones financieras.

Para mitigar este impacto y fomentar una colaboración beneficiosa, se propone integrar a estos influencers, youtubers y profesionales independientes en el proceso de desarrollo de contenido y en la generación de ideas para la plataforma. Al hacerlo, no solo se aprovechará su experiencia y conocimiento, sino que también se les ofrecerá una oportunidad de monetización adicional a través de la plataforma. Ellos podrían participar como mentores, crear contenido exclusivo para los usuarios y promocionar la plataforma a su audiencia, estableciendo una relación de colaboración en lugar de competencia. De esta manera, se beneficia tanto la plataforma como los profesionales independientes, ampliando el alcance y mejorando la oferta educativa en finanzas personales.

Por otro lado, respecto a los actores del ecosistema y sus necesidades, se detallan a continuación:

**Desarrollo de la plataforma:** Los recursos tangibles, como equipos de computación, software especializado y posiblemente instalaciones físicas (oficinas y espacios de trabajo), son esenciales para la creación y sostenimiento de la plataforma. Estas herramientas permiten la creación de un sistema robusto y eficiente que pueda brindar una educación financiera de alta calidad a los usuarios. Al abordar la necesidad de optimizar la calidad de la educación y el desarrollo del personal, la plataforma contribuye a un mayor rendimiento académico y laboral en instituciones educativas y empresas.

**Aspectos legales:** Es crucial que la plataforma cumpla con las regulaciones y leyes vinculadas con protección de datos financieros y personales de los usuarios. Esto asegura la protección y confidencialidad de la información, lo que es fundamental para ganar la confianza de los usuarios y cumplir con las regulaciones gubernamentales sobre educación financiera. Así, se responde a la necesidad del sistema educativo de optimizar la calidad de la educación mientras se asegura el cumplimiento de las normativas vigentes.

**Conservación:** La optimización de servidores para disminuir el consumo energético, el uso de papel y materiales reciclables en actividades promocionales, y la promoción de prácticas financieras sostenibles entre los usuarios son aspectos vitales para la conservación del medio ambiente. Estas prácticas no solo ayudan a las empresas del mismo grupo corporativo a cumplir con sus objetivos de sostenibilidad, sino que también fomentan la conciencia ecológica en las instituciones educativas y entre los empleados, mejorando así el rendimiento académico y laboral al promover un entorno más consciente y responsable.

**Empresas que pertenecen al mismo Grupo Corporativo:**

Estas empresas juegan un papel fundamental en la implementación y promoción de la plataforma, aprovechando sus recursos y experiencia para fortalecer la calidad de la educación financiera ofrecida. Como ejemplo están Grupo Intercorp, Grupo Gloria y Grupo Romero, que son un conglomerado de empresas de distintos sectores, que incluyen compañías del rubro financiero, retail, logístico, tecnológico, entre otros, donde cada empresa puede contribuir de manera específica y valiosa.

Las empresas del sector financiero y tecnológico pueden proporcionar conocimientos especializados y herramientas educativas innovadoras para mejorar la comprensión de conceptos financieros. Por otro lado, las empresas del sector retail y logístico pueden facilitar canales de distribución y brindar espacios para promocionar la plataforma, llegando así a un público más amplio.

Esta colaboración no solo facilita el desarrollo de habilidades financieras en el personal, sino que también potencia la sinergia entre las distintas unidades del grupo, mejorando el rendimiento laboral y aumentando el impacto social de la iniciativa en su conjunto.

#### **Junta Directiva Vecinal y Comunidad de FinArmony:**

La Junta Directiva Vecinal y la Comunidad de FinArmony desempeñan una función clave en la mejora continua de la plataforma, proporcionando comentarios y sugerencias valiosas para ajustar y enriquecer su contenido.

La Junta Directiva Vecinal está compuesta por miembros elegidos de la comunidad local, como presidentes, vicepresidentes, secretarios, tesoreros y representantes de diferentes sectores del vecindario. Su función principal es coordinar los asuntos del bienestar comunitario, abordar

las necesidades específicas de la zona y garantizar que las opiniones de los residentes sean tomadas en cuenta en las decisiones relevantes. A través de su participación, la Junta asegura que la plataforma responda adecuadamente a las necesidades locales y promueva el desarrollo financiero de la comunidad.

Por otro lado, la Comunidad de FinArmony está formada por usuarios de la plataforma, expertos en finanzas personales, colaboradores de empresas asociadas y organizaciones interesadas en la educación financiera. Esta comunidad aporta perspectivas valiosas basadas en sus experiencias y conocimientos sobre manejo de recursos financieros, lo que ayuda a mejorar la relevancia y efectividad de los contenidos educativos.

La colaboración de ambas entidades contribuye significativamente a optimizar la calidad de la educación financiera y el desarrollo del personal en un contexto amplio, beneficiando no solo a las instituciones educativas, sino también a las empresas que buscan impulsar el bienestar económico de su personal y las comunidades donde tienen presencia.

#### **ONGs:**

Las organizaciones no gubernamentales pueden desempeñar una función clave en la promoción y apoyo de la plataforma, especialmente en áreas desfavorecidas. Su colaboración puede ayudar a difundir prácticas financieras sostenibles y optimizar la calidad de la educación financiera, alineándose con las necesidades del sistema educativo y de las entidades educativas y empresas que buscan desarrollar su personal y mejorar su rendimiento académico y laboral.

Finalmente, las metas principales de la iniciativa son las siguientes:

Expansión del mercado: Aspiramos a ampliar nuestro alcance, extendiéndonos a otros países de la región. Esta expansión nos permitirá llevar la plataforma de educación financiera a un público más amplio y diverso, contribuyendo a una mayor alfabetización financiera en LATAM.

Impacto social: Se establece un compromiso de medir y mejorar el impacto positivo de los cursos de la plataforma. El objetivo es capacitarlos para que tomen elecciones financieras más conscientes y responsables en su vida personal y profesional.

Calidad del contenido: Se asegurará que el contenido de nuestros cursos sea relevante, actualizado y de alta calidad. Es crucial que los materiales educativos satisfagan las necesidades de los clientes y garanticen una experiencia de aprendizaje efectiva. Al mantener los cursos al día con las últimas tendencias y conocimientos financieros, se podrá ofrecer una formación integral que realmente marque la diferencia en la vida de nuestros usuarios.

En conjunto, estas metas permiten no solo producir un efecto favorable en la sociedad al promover competencias de gestión de recursos financieros desde el ámbito corporativo, sino también minimizar el impacto ambiental al disminuir el consumo de papel.

Figura 47

## Flourishing Business Canvas

## Flourishing Business Canvas: [FinArmony – Plataforma de Finanzas Personales]

<b>Medio ambiente</b>	El contexto medioambiental para una plataforma de educación financiera implica consideraciones sobre el consumo de recursos, la gestión de residuos electrónicos, el compromiso con la sostenibilidad y la incorporación de la educación ambiental en su contenido.					
	<b>Sociedad</b> El contexto social para una plataforma de educación financiera abarca la diversidad de usuarios, sus necesidades y desafíos financieros, así como las tendencias sociales relacionadas con el manejo del dinero y la educación financiera. También incluye la accesibilidad de la plataforma para diferentes grupos demográficos y la promoción de la inclusión financiera.					
	<b>Economía</b> El contexto económico para la educación financiera implica factores como tasas de interés, inflación, desempleo y estabilidad económica, así como la disponibilidad de recursos para invertir en educación. También considera tendencias globales y locales que impactan las decisiones financieras, y la importancia de una educación sólida durante periodos de incertidumbre económica.					
<b>Existencias biofísicas</b> •Desarrollo de la plataforma: Recursos tangibles como equipos de computación, software especializado, y posiblemente instalaciones físicas (oficinas, espacios de trabajo) para el desarrollo y mantenimiento de la plataforma. •Aspectos legales: La plataforma debe cumplir con las regulaciones y leyes relacionadas con la protección de datos financieros y personales de los usuarios. •Conservación: Optimización de servidores para reducir el consumo de energía, el uso de papel y materiales reciclables en actividades promocionales, y la promoción de prácticas financieras sostenibles entre los usuarios.	<b>Procesos</b>		<b>Valor</b>		<b>Personas</b>	<b>Actores del ecosistema</b> •Empresas que pertenecen al mismo Grupo Corporativo •Junta Directiva Veemal •Comunidad de FinSmart •ONGs.
	<b>Recursos</b> •Contenido Educativo de Calidad •Tecnología y Plataforma •Equipo de Desarrollo y Soporte •Alianzas  Estratégicas: instituciones educativas, corporativas y ONGs.	<b>Alianzas</b> •Instituciones Corporativas: Colaboradores para implementar programas de educación financiera. •Desarrolladores de Software y Diseñadores: Subcontratados para el desarrollo y mantenimiento de la plataforma. •Organizaciones No Gubernamentales (ONGs): Aliados para programas sociales y educativos. •Especialistas en Finanzas y Educación: Creadores de contenido y consultores para la plataforma.	<b>Co-creación del valor</b> •Contenidos Educativos Relevantes: Acceso a materiales actualizados y contextualizados, brindando conocimientos aplicables a situaciones académicas y corporativas. •Flexibilidad y Adaptabilidad: Estructura modular que permite aprender a ritmo personal, con herramientas y recursos que se ajustan a las necesidades individuales. •Interactividad y Personalización: Utilización de módulos interactivos, casos prácticos y la IA que servirá como apoyo para lograr un aprendizaje más eficiente y motivador. •Colaboración con Expertos: Colaboraciones con académicos y profesionales para ofrecer asesoramiento continuo, asegurando la calidad y relevancia de los contenidos. •Acceso en Línea y Offline: Ofrece flexibilidad de acceso, permitiendo a los usuarios aprender en cualquier momento y lugar, incluso sin conexión a internet.		<b>Relaciones</b> •Asesoramiento Continuo y personalizado. •Soporte Técnico •Comunidad en Línea.	

<b>Servicios ecológicos</b> Al ser una plataforma en línea, se plantea que el aprendizaje sea de forma interactiva y sin consumir papel. Dado que toda la ruta de aprendizaje será mediante dicho medio. Es decir, el consumo de papel en las empresas, centros educativos, entre otros, disminuirá notablemente.	<b>Actividades</b> •Desarrollo y Actualización de Contenidos •Marketing y Promoción Gestión de la Plataforma: Mantenimiento y mejora continua de la web y Mobile app. •Investigación y Desarrollo: Innovación en métodos de enseñanza y tecnología aplicada	<b>Gobernanza</b>	<b>Destrucción del valor</b> •Influencers, Youtubers y Profesionales independientes con conocimiento y experiencia en finanzas personales: Dado que serían competencia directa de la plataforma de finanzas personales, lo que podría reducir su audiencia y potenciales ingresos económicos.	<b>Canales</b> •Web App y Mobile App: Plataforma principal para la distribución de contenidos y acceso a los cursos. •Colaboraciones con Empresas Corporativas e Instituciones Financieras.	<b>Necesidades</b> •Instituciones Educativas y Empresas: Mejora en la calidad de la educación y el desarrollo del personal, lo que puede conducir a un mayor rendimiento académico y laboral. •Colaboraciones con Empresas Corporativas e Instituciones Financieras.
			<b>Costos</b> •Desarrollo Tecnológico: Gastos en el mantenimiento y desarrollo de la plataforma en línea. •Creación de Contenido: Gastos en producción de materiales educativos y gamificación. •Marketing y Promoción: Presupuesto para campañas publicitarias y eventos. •Soporte y Atención al Cliente: Costos asociados a la atención y soporte a usuarios.		
<b>RESULTADOS</b>					

## 7.1 Relevancia social de la solución

El valor social de "FinArmony" está vinculado con dos Objetivos de Desarrollo Sostenible:

Objetivo 4: Asegurar una educación de calidad, inclusiva y justa, así como fomentar oportunidades de aprendizaje a lo largo de toda la vida para todas las personas.

Objetivo 8: Impulsar un crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, garantizando el pleno empleo productivo y el trabajo decente para todos.

En cuanto al ODS 4, "FinArmony" contribuye al logro de diversas metas específicas, las cuales se describen en la Tabla 10.

**Tabla 10**

*Medición de objetivos específicos del ODS 4*

Meta Impactada	Argumento
<p>4.4 De aquí a 2030, aumentar considerablemente el número de adultos y jóvenes que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento.</p>	<p><b>Competencias en Finanzas Personales:</b> Al proporcionar educación financiera a los colaboradores de las empresas, la plataforma les ayuda a desarrollar competencias importantes para la gestión de sus recursos económicos personales. Esto no solo mejora su bienestar financiero, sino que también les da habilidades que pueden ser aplicables en otros aspectos de su vida profesional y personal.</p> <p><b>Capacitación Continua:</b> Promueve la educación continua entre los adultos empleados, lo que es esencial para adaptarse a los cambios económicos y laborales. Esto contribuye al desarrollo de</p>

---

una fuerza laboral más educada y competente.

Se observa que el Índice de Relevancia Social (IRS) para el ODS es del 10%, ya que el plan de negocio contribuye al logro de 1 de las 10 metas establecidas para este objetivo. En cuanto al ODS 8, "FinArmony" también colabora en el avance de varias metas específicas, las cuales se detallan en la Tabla 11.

**Tabla 11**

*Medición de objetivos específicos del ODS 8*

Meta Impactada	Argumento
8.2 Lograr niveles más elevados de productividad económica mediante la diversificación, la modernización tecnológica y la innovación, entre otras cosas centrándose en los sectores con gran valor añadido y un uso intensivo de la mano de obra.	La mejora en la educación financiera puede conducir a una mejor toma de decisiones económicas y a una mayor capacidad para adoptar tecnologías y procesos innovadores, tanto a nivel personal como organizacional.
8.3 Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros.	<p><b>Productividad y Bienestar:</b> Al mejorar la educación financiera de los empleados, la plataforma puede aumentar su bienestar económico, lo cual puede llevar a una mayor productividad en el trabajo. Un empleado con menos estrés financiero es más probable que sea más enfocado y productivo.</p> <p><b>Crecimiento Sostenido:</b> La educación financiera contribuye al crecimiento económico sostenible al fomentar una mejor gestión de los recursos personales,</p>

lo que puede traducirse en mayores ahorros e inversiones a nivel individual.

8.4 Mejorar progresivamente, de aquí a 2030, la producción y el consumo eficientes de los recursos mundiales y procurar desvincular el crecimiento económico de la degradación del medio ambiente, conforme al Marco Decenal de Programas sobre modalidades de Consumo y Producción Sostenibles, empezando por los países desarrollados.

Al educar a los empleados sobre finanzas personales, se promueve una mayor conciencia y eficiencia en el uso de los recursos, tanto en el hogar como en el trabajo, lo que puede contribuir a un consumo más responsable y sostenible.

8.5 De aquí a 2030, lograr el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todas las mujeres y los hombres, incluidos los jóvenes y las personas con discapacidad, así como la igualdad de remuneración por trabajo de igual valor.

**Empleabilidad y Estabilidad:** Mejores habilidades financieras pueden hacer que los empleados sean más estables y menos propensos a enfrentar crisis financieras personales que puedan afectar su desempeño laboral o incluso llevarlos a perder su empleo.

8.10 Fortalecer la capacidad de las instituciones financieras nacionales para fomentar y ampliar el acceso a los servicios bancarios, financieros y de seguros para todos.

La educación financiera mejora la capacidad de los empleados para utilizar y acceder a servicios financieros. Al aumentar la demanda de estos servicios, se fomenta el desarrollo y la oferta de productos financieros más accesibles y adecuados para una mayor parte de la población.

En el caso del ODS 8, el Índice de Relevancia Social (IRS) del proyecto es del 41.67%, dado que aporta al cumplimiento de 5 de sus 12 metas. En consecuencia, se considera que el IRS de "FinArmony" es del 41.67%, dado que es el porcentaje más alto de los dos ODS de los que aporta.

## 7.2 Evaluación del Impacto Social de la Plataforma

Con el fin de evaluar el impacto social de nuestra plataforma de finanzas personales, se consideran varios aspectos que se explicarán más adelante para calcular el VAN Social.

En un primer paso, al usar la plataforma, los usuarios mejorarán significativamente la gestión de sus finanzas personales y familiares, lo que resultará en un ahorro generado por la reducción de gastos. Calculamos este ahorro suponiendo que cada empleado puede ahorrar un 5% mensual de una remuneración mínima vital de S/ 1,025, según el DS N° 003-2002-TR (Gob.pe, 2022). Además, los empleados pueden ahorrar un 10% adicional para fines específicos, considerando la aplicación del conocimiento sobre el ahorro. Cabe resaltar que los porcentajes de ahorro del 5% y 10% se toman como referencia de la tesis publicada Modelo Prolab Finance Race, dado que esta plataforma comparte la finalidad de brindar educación financiera pero enfocada a niños y adolescentes de colegios, quienes aún no tienen la capacidad de tomar decisiones financieras, pero si en un futuro. Además, pueden también compartir dichos conocimientos con sus padres para que los pongan en práctica. Por otro lado, la plataforma va enfocada a personas trabajadoras dependientes del sector privado con ingresos mayores a S/ 3,000, quienes precisamente son personas que ya tienen la capacidad de tomar decisiones financieras.

Además, existen beneficios adicionales o indirectos, como la mejora en la productividad laboral, la reducción del estrés financiero y una mejor utilización de los servicios financieros. El objetivo principal de la plataforma es que los usuarios adquieran conocimientos sobre finanzas personales para mejorar la gestión del dinero, incluyendo el ahorro, la reducción de gastos y la inversión. Antes de utilizar la plataforma, muchos usuarios tienen un conocimiento limitado o

casi nulo en finanzas personales, lo que lleva a decisiones financieras inadecuadas y genera estrés y malestar.

Este estrés, a menudo derivado de problemas relacionados con la gestión del dinero, puede motivar a algunos usuarios a buscar apoyo psicológico o terapéutico. Aunque el psicólogo no aborda directamente la gestión del dinero, sí ayuda a tratar el estrés resultante de estas dificultades financieras. El costo promedio de 2 a 3 sesiones para manejar el estrés es de aproximadamente S/ 100. Se estima que alrededor del 5% de los colaboradores recurre a estos servicios para lidiar con el impacto del estrés financiero.

La propuesta se centra en enriquecer la alfabetización financiera de personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, en el rango de edad de 25 a 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, que, a través de la investigación realizada sobre sus usuarios, se ha observado que la mayoría de este grupo trabaja en grandes empresas con más de 100 empleados. Siguiendo este caso, en estas corporaciones, se estima que aproximadamente 20 personas (20%) podrían necesitar apoyo psicológico en algún momento del año. Al mejorar las habilidades financieras de estas personas mediante la plataforma, es posible reducir la necesidad de intervenciones psicológicas, lo que se traduce en un ahorro potencial de hasta 2,000 soles anuales por cada 20 personas, es decir, S/ 100 por persona. Este beneficio refleja el efecto favorable de la educación financiera en el bienestar emocional y la productividad de los colaboradores, al abordar una causa importante del estrés.

En cuanto a costos, se han tenido en cuenta las emisiones de carbono derivadas por el uso de computadoras y la transmisión de datos de los usuarios al utilizar la plataforma web durante dos horas semanales por 30 semanas al año. Para este cálculo, se ha empleado el precio de 0.34

soles por kilogramo de CO<sub>2</sub>, de acuerdo con el estudio de Credit Suisse (Vandal, 2021).

También hemos se estiman las emisiones de CO<sub>2</sub> generadas por el uso de la plataforma en la nube.

Además, como un costo social, se incluye una consulta anual al oftalmólogo para cada usuario, ya que el uso prolongado de dispositivos móviles y computadoras puede ocasionar daños en la vista, según estudios de la American Academy of Ophthalmology (Boyd, 2020). El costo promedio de este servicio es de S/ 65 por colaborador.

Se utiliza una tasa de descuento social del 8%, según el MEF (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019), para calcular el VAN Social de nuestra plataforma.

Consideramos los costos asociados con las emisiones de carbono ocasionadas por el uso de computadoras y la plataforma en la nube, así como los costos relacionados con visitas oftalmológicas anuales para los usuarios debido al uso prolongado de dispositivos electrónicos.

#### **Figura 49**

*Cálculo del coste anual de CO<sub>2</sub> por el uso de computadoras*

Kg CO <sub>2</sub> anual por uso de computadora al año por una hora	15.4
Precio en euros por kg CO <sub>2</sub>	0.09 €
Precio en soles por kg CO <sub>2</sub>	S/. 0.34
2 horas de uso por semana por usuario al año	S/. 10.40

De manera similar, se produce CO<sub>2</sub> por el uso de la plataforma alojada en la nube, el cual se ha calculado de la siguiente forma.

**Figura 50**

*Cálculo del coste anual de CO2 por el uso de la nube*

Kg CO2 anual por uso de plataforma en la nube	0.149
Precio en euros por kg CO2	0.09 €
Precio en soles por kg CO2	S/. 0.34
2 horas de uso por semana por usuario al año	S/. 3.03

Flujo de Caja Social:

Para calcular el VAN social, se calcula el beneficio social total, el cual se obtiene de la siguiente manera:

Se tiene dato el número total de usuarios de la plataforma por año, previamente estimado en el análisis financiero. Además, considerando que la RMV es de S/1,025, se sabe que cada usuario ahorra en promedio 5% de su RMV por minoración de gastos y en promedio 3% de su RMV para propósitos específicos.

Por otro lado, se tiene un ahorro adicional por sesiones con Psicólogo o Terapeuta para tratar el estrés que se da principalmente por la gestión del dinero. Se sabe que en promedio el costo de dicho servicio es de S/ 100 por persona.

Entonces, con lo mencionado anteriormente, el beneficio social total quedaría distribuido así:

**Figura 51***Cálculo beneficio social*

	<b>Año 1</b>
Usuarios de la Plataforma	13171
Ahorro por persona de 5% de RMV por reduccion de gastos	51
Ahorro por persona de 3% de RMV para fines intencionales	30.75
Costo promedio de sesiones con Psicologo o Terapeuta	100
Beneficio Promedio por Usuario (ahorro de dinero y mejor gestion financiera)	82
Beneficio total Usuario (ahorro de dinero y mejor gestion financiera)	1,080,022
Beneficio Adicional por Bienestar, Reduccion de Estrés	263,420
<b>Beneficio social total</b>	<b>1,343,442</b>

Después, para el cálculo del costo social total, este se da de la siguiente manera:

Tenemos como dato el número total de usuarios de la plataforma por año, previamente estimado en el análisis financiero. Además, por lo señalado anteriormente, se sabe que el costo por las emisiones de CO<sub>2</sub> por uso de computadora es de S/10.4 por persona, el costo por las emisiones de CO<sub>2</sub> por uso de la plataforma en la nube es de S/ 3.03 por persona y el costo asociado a la visita anual al oftalmólogo es de S/ 65 por persona.

Entonces, con lo mencionado anteriormente, el costo social total quedaría distribuido así:

**Figura 52***Costo social*

	<b>Año 1</b>
Usuarios de la Plataforma	13,171
Emisiones de CO2 por uso de computadora	137,505
Emisiones de CO2 por uso de la plataforma en la nube	39,908
Visitas al oftalmólogo	856,115
<b>Costo Social Total</b>	<b>1,033,528</b>

Finalmente, con el beneficio y costo total por año y la tasa social de descuento del 8% (brindada por el MEF), se calcula el VAN Social.

### Figura 53

#### Estimación de beneficios sociales del proyecto (soles)

Estimación del Flujo de Beneficios Sociales del Proyecto en Soles

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11
Usuarios de la Plataforma	13171	18438	23705	28972	34239	39506	44773	50040	55307	60574	65841
Ahorro por persona de 5% de RMV por reducción de gastos	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51
Ahorro por persona de 3% de RMV para fines intencionales	30,75	30,75	30,75	30,75	30,75	30,75	30,75	30,75	30,75	30,75	30,75
Costo promedio de sesiones con Psicólogo o Terapeuta	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Beneficio Promedio por Usuario (ahorro de dinero y mejor gestión financ	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82
Beneficio total Usuario (ahorro de dinero y mejor gestión financiera)	1,080,022	1,511,916	1,943,810	2,375,704	2,807,598	3,239,492	3,671,386	4,103,280	4,535,174	4,967,068	5,398,962
Beneficio Adicional por Bienestar, Reducción de Estrés	263,420	368,760	474,100	579,440	684,780	790,120	895,460	1,000,800	1,106,140	1,211,480	1,316,820
<b>Beneficio social total</b>	<b>1,343,442</b>	<b>1,880,676</b>	<b>2,417,910</b>	<b>2,955,144</b>	<b>3,492,378</b>	<b>4,029,612</b>	<b>4,566,846</b>	<b>5,104,080</b>	<b>5,641,314</b>	<b>6,178,548</b>	<b>6,715,782</b>

### Figura 54

#### Estimación de costos sociales del proyecto (soles)

Estimación del Flujo de Costos Sociales del Proyecto en Soles

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11
Usuarios de la Plataforma	13,171	18,438	23,705	28,972	34,239	39,506	44,773	50,040	55,307	60,574	65,841
Emissiones de CO2 por uso de computadora	137,505	192,493	247,480	302,468	357,455	412,443	467,430	522,418	577,405	632,393	687,380
Emissiones de CO2 por uso del juego en la nube	39,308	55,867	71,826	87,785	103,744	119,703	135,662	151,621	167,580	183,539	199,498
Visitas al oftalmólogo	858,115	1,198,470	1,540,825	1,883,180	2,225,535	2,567,890	2,910,245	3,252,600	3,594,955	3,937,310	4,279,665
<b>Costo Social Total</b>	<b>1,033,528</b>	<b>1,446,830</b>	<b>1,860,131</b>	<b>2,273,433</b>	<b>2,686,734</b>	<b>3,100,036</b>	<b>3,513,337</b>	<b>3,926,639</b>	<b>4,339,940</b>	<b>4,753,242</b>	<b>5,166,543</b>

### Figura 55

#### VAN social año 5

**VANS (Año 5) = 2,151,407.477 soles**

**VANS (Año 5) = 582,563.628 dólares**

Según el análisis, se observa que el VAN social es mayor que el VAN financiero. Esto indica que el modelo de negocio no solo representa una inversión sólida desde el ámbito financiero, sino que también tiene un impacto significativo en el ámbito social, lo que podría beneficiar a la sociedad en general. Este impacto se reflejaría en la economía personal y familiar, generando beneficios para las comunidades y el país al mejorar las habilidades financieras y la gestión de recursos de las personas. Además, consideramos que este impacto social podría

resultar atractivo para las empresas interesadas en publicitar en nuestra plataforma, ya que podría mejorar la reputación de sus marcas.



## Capítulo VIII. Decisión e Implementación

### 8.1 Plan de Implementación y Equipo de Trabajo

El plan de implementación para el año 2025 se desarrollará desde enero hasta diciembre y consta de cuatro fases principales que iniciarán tras la constitución de la empresa:

Diseño de Contenido:

- Se selecciona cuidadosamente los temas relevantes de educación financiera que aborden las necesidades específicas de los usuarios.
- Se crea contenido educativo y módulos interactivos para la plataforma web que sean atractivos y efectivos.
- Se buscarán y seleccionarán recursos en línea que complementen nuestros contenidos y ayuden a los usuarios a resolver los casos prácticos.
- Se desarrollará un contenido narrativo sólido que facilite la comprensión y el compromiso del usuario con los temas financieros.

Desarrollo de la Plataforma Web:

- Se empieza el desarrollo de la plataforma web simultáneamente con el diseño de contenido.
- El enfoque estará en primer lugar en la arquitectura y el diseño de la plataforma, asegurando su funcionalidad, usabilidad y seguridad.
- Se desarrollarán los algoritmos necesarios para el funcionamiento de la plataforma que cuenta con IA.
- Se realizan pruebas exhaustivas con clientes potenciales para recopilar comentarios y realizar mejoras iterativas.

- Se concluye esta fase con pruebas finales del prototipo para garantizar su calidad y eficacia antes del lanzamiento.

#### Promoción y Ventas:

- Se crea una lista completa de posibles clientes.
- Se prepara presentaciones de ventas personalizadas que destaquen los beneficios y el valor agregado de nuestra plataforma.
- Durante el período de enero a julio de 2025, nos reuniremos con los posibles clientes para discutir los detalles y firmar acuerdos de colaboración.
- Además, exploraremos oportunidades de asociación con instituciones financieras y empresas interesadas en publicitar en nuestra plataforma.

#### Implementación de Clientes:

- Se crean tutoriales detallados y materiales de capacitación para los usuarios de la plataforma.
- Se establece un entorno de educación en línea donde los usuarios puedan acceder a recursos educativos y recibir soporte técnico si es necesario.

En la figura 56 se detallan los costos vinculados a cada etapa del proceso de implementación.

## Figura 56

*Costos asociados con cada fase de implementación*

Fase	Costo
Diseño de contenidos y creación de narrativa	S/. 55,000.00
Desarrollo de la web app, hosting, mantenimiento	S/. 60,000.00
Promoción y ventas (Head Hunters, administrativos)	S/. 45,000.00
Implementación de primeros clientes (espacios para colaboraciones, reuniones)	S/. 25,000.00
<b>Total</b>	<b>S/. 185,000.00</b>

En la figura 57, se muestra el diagrama de Gantt, en el que se especifican las etapas de cada fase y su duración.

## Figura 57

*Diagrama de Gantt del proyecto - FinArmony*

TAREAS	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	DICIEMBRE
Elección de contenido	■								
Elaboración de contenidos		■	■						
Arquitectura web, diseño de algoritmos			■	■					
Pruebas de usuarios				■					
Ajustes, mejoras y pruebas finales				■					
Citas y presentaciones con posibles clientes				■	■	■	■	■	■
Firmas de contratos con usuarios						■	■	■	■
Generación de tutoriales para usuarios								■	■
Entrenamiento para usuarios reales									■

## 8.2 Conclusión

La administración adecuada de los recursos financieros personales, es crucial para garantizar el bienestar de los clientes. Reconociendo esta necesidad, la plataforma de finanzas

personales ofrece una solución integral, proporcionando el contenido necesario para desarrollar habilidades financieras de manera efectiva.

El enfoque personalizado hace que el aprendizaje sea más dinámico y preciso, lo que ha suscitado un gran interés entre los usuarios.

Tanto las instituciones financieras como otras empresas pueden aprovechar nuestra plataforma para promocionar sus productos y servicios, lo que aumenta su atractivo como modelo de negocio.

Además de la posibilidad de generar bienestar a nuestros usuarios a través del cumplimiento de sus objetivos financieros, se cree firmemente en el impacto social positivo de nuestro proyecto, respaldado por un alto Valor Actual Neto social. Esto genera una motivación a seguir adelante con el proyecto, ya que consideramos que invertir en la plataforma es una decisión estratégica y beneficiosa para el mercado definido.

## **8.2 Recomendación**

Es fundamental que las personas con empleo formal en el sector privado, de sexo indistinto, entre 25 y 45 años y con ingresos superiores a S/ 3,000 mensuales, se den cuenta de la relevancia de la educación financiera en su vida laboral y personal.

Se sugiere establecer mecanismos de retroalimentación continua, realizar análisis de impacto sobre el bienestar económico de los usuarios post uso de la plataforma, actualizar regularmente el contenido, y promover una comunidad de aprendizaje que fomente el intercambio de experiencias y recursos entre los usuarios.

Además, se sugiere considerar la posibilidad de establecer alianzas con empresas y organizaciones interesadas en promover la educación financiera. Estas colaboraciones pueden

ampliar el alcance de los programas y generar sinergias que beneficien a un mayor número de personas.

Finalmente, para escalar el impacto, se sugiere ampliar el universo -en una próxima fase- a públicos emprendedores, freelancers y otras personas independientes, así como realizar análisis de nuevos mercados potenciales en LATAM, a fin de impactar positivamente en las finanzas personales no solamente en Perú, sino de la región.



## Referencias

- Vandal. (2021). *Vandal*. Obtenido de <https://vandal.elespanol.com/noticia/1350749546/jugar-a-videojuegos-es-una-de-las-actividades-mas-contaminantes-segun-este-estudio/>
- Boyd, K. (03 de Abril de 2020). *Academy of Ophthalmology*. Obtenido de <https://www.aao.org/salud-ocular/consejos/uso-de-la-computadora-y-la-fatiga-visual>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2019). Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/es/contenidos/inv\\_publica/anexos/anexo11\\_directiva001\\_201917EF6301.pdf](https://www.mef.gob.pe/es/contenidos/inv_publica/anexos/anexo11_directiva001_201917EF6301.pdf)
- Human Rights Watch. (2024). *Informe Mundial 2024*. Obtenido de Informe Mundial 2024: <https://www.hrw.org/es/world-report/2024/country-chapters/peru>
- BBVA. (13 de Marzo de 2024). *BBVA*. Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/economia-y-finanzas/economia-peruana-rebotara-en-2024-expandiendose-en-27-segun-bbva-research/>
- Fundación Telefónica Movistar. (2 de Agosto de 2023). *Fundación Telefónica Movistar*. Obtenido de Fundación Telefónica Movistar: <https://www.fundaciontelefonica.com.pe/noticias/tecnologia-en-la-educacion-y-su-aplicacion-en-el-peru/>
- Puebla, F. J. (29 de Marzo de 2022). *Santo Tomás en Línea*. Obtenido de Santo Tomás en Línea: <https://enlinea.santotomas.cl/blog-expertos/el-impacto-ambiental-de-la-digitalizacion/>

El Peruano. (18 de Octubre de 2023). *El Peruano*. Obtenido de El Peruano:

<https://www.elperuano.pe/noticia/225605-ley-no-31900-declaran-de-interes-nacional-la-incorporacion-de-la-educacion-financiera-en-la-curricula-escolar>

Castro Saenz, Y., Soto Barrantes, E., Tabja Sahurie, R., & Tenorio Cetraro, A. (Marzo de 2023). *Modelo Prolab Finance Race*. Lima, Lima, Perú.

SBS. (2022). *Encuesta de Medición de Capacidades Financieras*. Obtenido de

[https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/CIFRAS-ENCUESTA/2022/Brochure\\_ENCUESTA\\_CAPACIDADES%20FINANACIERAS%202022\\_vr.pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/4/jer/CIFRAS-ENCUESTA/2022/Brochure_ENCUESTA_CAPACIDADES%20FINANACIERAS%202022_vr.pdf)

CAF. (2021). *Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe*. Obtenido de

<https://www.caf.com/>

ONU. (2024). *Organización de las Naciones Unidas*. Obtenido de

<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>

MTPE. (2023). *Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo*. Obtenido de

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/5543656/4930047-ite-2023-t2%282%29.pdf?v=1703860060#:~:text=En%20el%20segundo%20trimestre%20de%202023%2C%20se%20registraron%20alrededor%20de,positiva%20de%205%2C0%25.>

Gob.pe. (6 de Abril de 2022). *Gob.pe*. Lima, Lima, Perú. Obtenido de

<https://www.gob.pe/institucion/mtpe/noticias/597306-gobierno-aumento-el-sueldo-minimo-as-1-025>

## Apéndices

### Apéndice 1: Objetivos de Desarrollo Sostenible y metas de la Agenda 2030

#### Figura A1

*OBJETIVO 4: Garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos.*



**Objetivo 4. Garantizar una educación inclusiva y equitativa de calidad y promover oportunidades de aprendizaje permanente para todos**

- 4.1 De aquí a 2030, asegurar que todas las niñas y todos los niños terminen la enseñanza primaria y secundaria, que ha de ser gratuita, equitativa y de calidad y producir resultados de aprendizaje pertinentes y efectivos
- 4.2 De aquí a 2030, asegurar que todas las niñas y todos los niños tengan acceso a servicios de atención y desarrollo en la primera infancia y educación preescolar de calidad, a fin de que estén preparados para la enseñanza primaria
- 4.3 De aquí a 2030, asegurar el acceso igualitario de todos los hombres y las mujeres a una formación técnica, profesional y superior de calidad, incluida la enseñanza universitaria
- 4.4 De aquí a 2030, aumentar considerablemente el número de jóvenes y adultos que tienen las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento
- 4.5 De aquí a 2030, eliminar las disparidades de género en la educación y asegurar el acceso igualitario a todos los niveles de la enseñanza y la formación profesional para las personas vulnerables, incluidas las personas con discapacidad, los pueblos indígenas y los niños en situaciones de vulnerabilidad
- 4.6 De aquí a 2030, asegurar que todos los jóvenes y una proporción considerable de los adultos, tanto hombres como mujeres, estén alfabetizados y tengan nociones elementales de aritmética
- 4.7 De aquí a 2030, asegurar que todos los alumnos adquieran los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para promover el desarrollo sostenible, entre otras cosas mediante la educación para el desarrollo sostenible y los estilos de vida sostenibles, los derechos humanos, la igualdad de género, la promoción de una cultura de paz y no violencia, la ciudadanía mundial y la valoración de la diversidad cultural y la contribución de la cultura al desarrollo sostenible
- 4.a Construir y adecuar instalaciones educativas que tengan en cuenta las necesidades de los niños y las personas con discapacidad y las diferencias de género, y que ofrezcan entornos de aprendizaje seguros, no violentos, inclusivos y eficaces para todos
- 4.b De aquí a 2020, aumentar considerablemente a nivel mundial el número de becas disponibles para los países en desarrollo, en particular los países menos adelantados, los pequeños Estados insulares en desarrollo y los países africanos, a fin de que sus estudiantes puedan matricularse en programas de enseñanza superior, incluidos programas de formación profesional y programas técnicos, científicos, de ingeniería y de tecnología de la información y las comunicaciones, de países desarrollados y otros países en desarrollo
- 4.c De aquí a 2030, aumentar considerablemente la oferta de docentes calificados, incluso mediante la cooperación internacional para la formación de docentes en los países en desarrollo, especialmente los países menos adelantados y los pequeños Estados insulares en desarrollo
- 4.1.1 Proporción de niños, niñas y adolescentes que, *a*) en los cursos segundo y tercero, *b*) al final de la enseñanza primaria y *c*) al final de la enseñanza secundaria inferior, han alcanzado al menos un nivel mínimo de competencia en i) lectura y ii) matemáticas, desglosada por sexo
- 4.2.1 Proporción de niños menores de 5 años cuyo desarrollo es adecuado en cuanto a la salud, el aprendizaje y el bienestar psicosocial, desglosada por sexo
- 4.2.2 Tasa de participación en el aprendizaje organizado (un año antes de la edad oficial de ingreso en la enseñanza primaria), desglosada por sexo
- 4.3.1 Tasa de participación de los jóvenes y adultos en la enseñanza y formación académica y no académica en los últimos 12 meses, desglosada por sexo
- 4.4.1 Proporción de jóvenes y adultos con competencias en tecnología de la información y las comunicaciones (TIC), desglosada por tipo de competencia técnica
- 4.5.1 Índices de paridad (entre mujeres y hombres, zonas rurales y urbanas, quintiles de riqueza superior e inferior y grupos como los discapacitados, los pueblos indígenas y los afectados por los conflictos, a medida que se disponga de datos) para todos los indicadores educativos de esta lista que puedan desglosarse
- 4.6.1 Proporción de la población en un grupo de edad determinado que ha alcanzado al menos un nivel fijo de competencia funcional en *a*) alfabetización y *b*) nociones elementales de aritmética, desglosada por sexo
- 4.7.1 Grado en que i) la educación para la ciudadanía mundial y ii) la educación para el desarrollo sostenible, incluida la igualdad de género y los derechos humanos, se incorporan en todos los niveles de *a*) las políticas nacionales de educación, *b*) los planes de estudio, *c*) la formación del profesorado y *d*) la evaluación de los estudiantes
- 4.a.1 Proporción de escuelas con acceso a *a*) electricidad, *b*) Internet con fines pedagógicos, *c*) computadoras con fines pedagógicos, *d*) infraestructura y materiales adaptados a los estudiantes con discapacidad, *e*) suministro básico de agua potable, *f*) instalaciones de saneamiento básicas separadas por sexo y *g*) instalaciones básicas para el lavado de manos (según las definiciones de los indicadores WASH)
- 4.b.1 Volumen de la asistencia oficial para el desarrollo destinada a becas, desglosado por sector y tipo de estudio
- 4.c.1 Proporción del profesorado de educación *a*) preescolar, *b*) primaria, *c*) secundaria inferior y *d*) secundaria superior que ha recibido al menos la mínima formación docente organizada previa al empleo o en el empleo (por ejemplo, formación pedagógica) exigida para impartir enseñanza a cada nivel en un país determinado

## Apéndice 2: Encuesta para Investigación del Usuario

### Información General

1. ¿Cuántos años tienes?
2. ¿Dónde vives? ¿Con quiénes vives?
3. ¿Cuál es tu estado civil? ¿Tienes hijos?
4. ¿A qué te dedicas? ¿Hace cuánto tiempo? ¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo? ¿Por qué?
5. ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre? ¿Por qué?

### Conociendo el contexto

1. Describe un día laboral común para ti, desde que te despiertas hasta que vuelves a dormir por la noche. Trata de describir qué haces, cómo lo haces y qué sientes en cada momento.
2. ¿Qué es lo que más valoras de tu día a día? ¿Por qué?
3. ¿Y lo que menos te gusta? ¿Por qué?
4. Si pudieras cambiar solo una cosa de tu rutina, ¿Cuál sería? ¿Por qué?
5. Ahora, describe cómo es un día de fin de semana, enfocándote en las diferencias contra un día laboral.

### Valores y creencias

1. Imagina que el fin de semana tuviera 4 horas más ¿En qué usarías el tiempo adicional? ¿Por qué?
2. Imagina el año 2030, ¿Cómo te imaginas a ti mismo? Describe con el mayor detalle posible
3. Imagina que ganas la Tinka ¿Qué harías con el dinero? ¿Por qué?

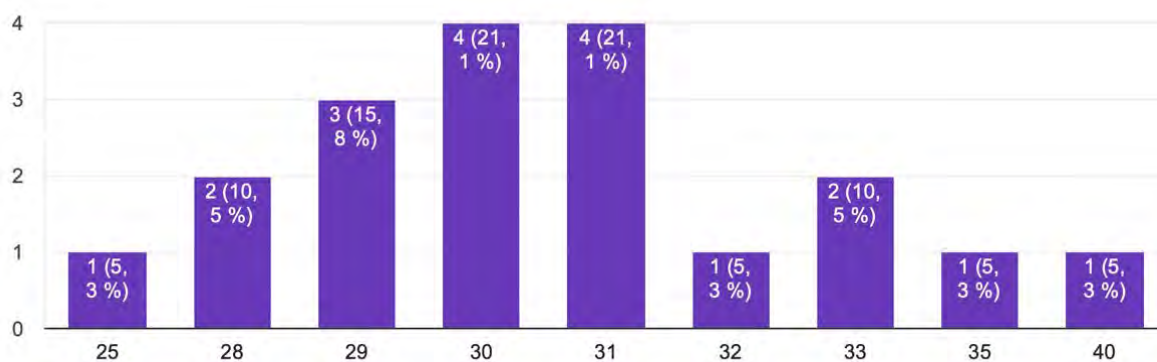
### Finanzas

1. Cuando recibes tu sueldo ¿Qué es lo primero que haces? ¿Por qué?
2. ¿Cómo distribuyes tu sueldo cada mes? Puedes describirlo con porcentajes.
3. Imagina que recibes un aumento por 3000 soles ¿Qué harías con el dinero extra? ¿Por qué?

### Apéndice 3: Resultados de la Encuesta de Investigación

¿Cuántos años tienes?

19 respuestas



¿Dónde vives? ¿Con quiénes vives?

19 respuestas

Surquillo, con mi novia

San Miguel

Ate. Sola

Arequipa, vivo solo

Con mi pareja y mascotas

Callao

Jesus Maria, con mi novio

Roommates, en un departamento

Jesús Maria - Solo

Lince

Villa María del Triunfo

La Molina, con mis padres.

Surco, con novia

Lima, San Borja. Vivo con mi novio

San Miguel - sola

Magdalena, sola

Santa Anita. Con mi novio

En magdalena. Con mi enamorada

San Isidro , pareja e hija

¿Cuál es tu estado civil? ¿Tienes hijos?

19 respuestas

Soltero. No

Soltero, si

Soltera, sin hijos

Soltera sin hijos

Soltera. No

Soltero, sin hijos

Soltera, no tengo hijos

Soltero, si 1 hijo

Soltero, si 1 hijo

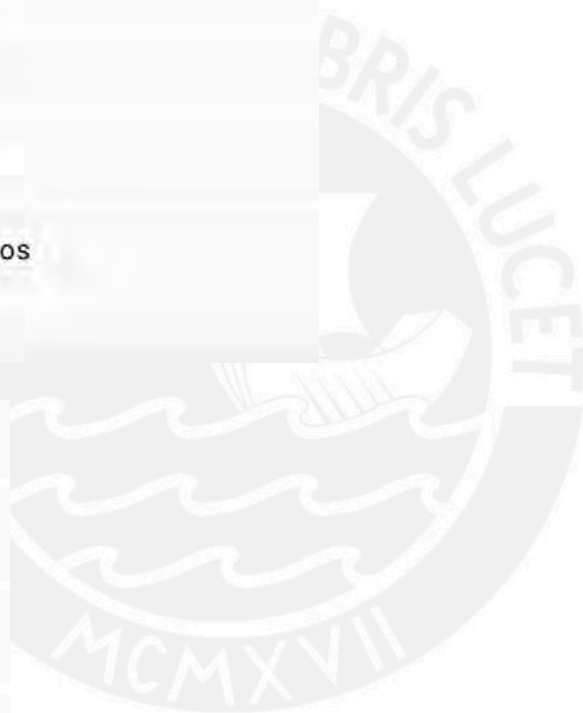
Soltero sin hijos

Soltera

Soltero sin hijos.

Soltero

Soltera , si



¿A qué te dedicas? ¿Hace cuánto tiempo? ¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo? ¿Por qué?

19 respuestas

Acuicultor, hace 5 años, me gusta la calma y los desafíos diarios, porque en provincia donde trabajo es vivir entre paisajes geniales

Agroexportaciones. 2 años. La plata. La plata da felicidad

Consultoría. 4 años. Las relaciones interpersonales consultor- proveedor

Supervisor de emergencias, 7 años, lo que más me gusta es trabajar para salvaguardar vidas, porque siento que es llevar la ingeniería a un fin humano.

Ingeniero de sistemas. 7 años. Desarrollo y programación con procesamiento de datos.

Evaluación de proyectos, 1 mes, Vista holística de los procesos.

Ingeniero de Sistemas, hace 10 años aprox. Poder automatizar procesos y liderar proyectos transversales que contribuyen con el crecimiento de la empresa

Trabajo en Banca hace 6 años. Me gusta innovar y sobre todo retarme personalmente.

Ingeniero industrial especializado en cadena de suministro hace 8 años. Lo que más me gusta es el constante cambio y mejora continua porque me hace siempre estar atento a nuevos retos

Trabajo en Retail en el área de precios, desde hace 4 años, me gusta buscar oportunidades de mejora. Porque me hace sentir que soy importante y clave en la compañía.

Analista de Pricing, 1 año y 5 meses. El análisis de los datos.

Ingeniero Industrial desde hace 7 años. Lo que mas me gusta de mi trabajo son las personas.

Ingeniero industrial. Area comercial. 7 años. dinamismo

Area comercial - Minería. Hace aprox 5 años y lo que mas me gusta es el análisis de situaciones, la negociación con clientes ya que me permite conocer y entender a profundidad el mercado y crecer como profesional

### Minería - Dinamismo

Logística Internacional, hace más de 8 años, me gusta que es dinámico y siempre hay algo nuevo por aprender

Trabajo en el área comercial hace más de 8 años y me gusta lo que hago porque es súper dinámico.

A vender estaño. 2 años. Las utilidades. Porque es un alivio financiero.

Ingeniera de gestión de combustible y pesca , 5 años , estar en la primera línea de la operación de la pesca porque me permite aprender y mejorar con ellos.

### ¿Qué te gusta hacer en tu tiempo libre? ¿Por qué?

19 respuestas

Poker y apuestas deportivas, me genera ingresos extras

Probar nuevos restaurantes. Por q me gusta comer.

Entrenar. Actividad fisica. Mejora la salud

Deporte y fotografía, porque me siento bien físicamente y me despeja de la rutina

Fútbol. Videojuegos. Gym

Pasar tiempo con mis hijos, me divierto.

Deporte, salir con mi familia y pasar tiempo con mis perritos porque es una forma de amor y liberación de estres

Futbol, pasar tiempo en familia

Deporte para que me ayude a liberar estrés

Hacer deporte (natación), me mantiene saludable y me relaja.

Bailar

Ir al gimnasio, jugar futbol. Porque me relaja y divierte.

Viajar, nadar. destress

Leer, escuchar música y descansar

Salir con mis perritos y sobrinos

Ejercicio y leer, porque me ayuda con el estrés

Me gusta ir al cine. Caminar por los parques, malecón y tomarme un cafecito

Música

Bailar , salir porque me relajo y disfruto de los míos.

**Queremos conocer un poco más el contexto :)**

Describe un día laboral común para ti, desde que te despiertas hasta que vuelves a dormir por la noche. Trata de describir qué haces, cómo lo haces y qué sientes en cada momento.

19 respuestas

Me levanto a desayunar e inmediatamente estoy trabajando ya que vivo en un campamento con régimen 15 días de trabajo por 7 de descanso, superviso las labores programadas hasta las 4pm y traslado información de gabinete

Pregunta muy larga.

(Trabajo remoto)

9am enciendo la lap

Organizo correos del dia

\* 10am Desayuno

Reviso documentos, participo de reuniones virtuales, respondo observaciones, etc

Tomo un descanso (haceres de la casa)

\* 12pm Cocino-almuerzo

2pm Reviso documentos, correos, plataformas, etc.

6pm termino de labores

Despierto 5:00 am me alisto y salgo al trabajo, me recogen y estoy 6:45 en el asiento minero. Estoy en oficina hasta las 09:00 aprox y luego salgo a supervisar frentes de trabajo hasta las 13:00 aprox, almuerzo una hora y la tarde puede ser campo u oficina, dependiendo del día. Hasta las 16:30. Salgo de la mina y llego a casa 18:00 aprox. Voy al gimnasio hasta las 19:30 y luego cierro algunos pendientes o veo TV hasta las 22:30 que duermo.

Durante el día trató de concentrarme en el trabajo, lo que me mantiene en un estado de alerta, pero también con algo de presión y tensión. Durante los trayectos a la mina suelo ver redes sociales y el la demás partes del día, desconectarme y relajarme.

Al levantarme, tomo un rápido desayuno si alcanza el tiempo y si no, desayuno llegando al centro de labores. Avanzo con mis pendientes durante la mañana hasta la hora de almuerzo que toma 1 hora en

promedio. Luego de eso, continúo con mis pendientes correspondientes hasta la hora de salida del trabajo donde procedo a abordar la movilidad para retornar a mi hogar, proceso que me toma 1 hora en promedio debido al intenso tráfico por ser hora pico en que todo el mundo se moviliza. Al llegar a casa, si me da tiempo, voy al gimnasio o juego fútbol si es que tengo programado un partido. Al retorno, ceno algo ligero, veo un par de horas series/TV y a dormir.

05:00 HRS me despierto y alisto (bien)- 06:50 salgo al trabajo(animado)- 06:50 desayuno algo (feliz)- 07:15 llego al trabajo (animado)-07:30 a 13:00 trabajo (animado) – 14:00 a 18:00 trabajo (bien)-18:30 a 20:30 camino a casa (cansado en el trafico)- 20:30 ceno estoy con familia (alegre)- 21:30 me baño y alisto para el día siguiente (cansado) – 22:00 dormir

Me levanto, me aseo, luego voy a la cocina a preparar comida para mis perros, comida para almuerzo y desayuno. Me alisto para irme a trabajar, llego al trabajo y empiezo a leer correos y a contestarlos. Organizo mi día y empiezo con lo mas prioritario. Termina la jornada me alisto para irme, llego a casa feliz por ver a mi familia. Paso un rato con ellos hablando me alisto para hacer deporte, luego corro o hago algún entrenamiento, me baño, preparo la cena, ceno y finalmente, alistarnos todos para ir a dormir.

Me levanto 7am, desayuno y al trabajo 9am casi siempre, o antes inclusive. Por la noche estudio y avanzo con tareas o pendientes. En todo momento me siento feliz, hay momentos tensos pero es parte de.

Me despierto 6am para alistarme y estar a las 7am en mi oficina. A las 8am tomo un pequeño desayuno , luego a avanzar pendientes, y a golpe de mediodía almuerzo. Regreso a labores a las 2pm hasta las 7pm. A las 7:30pm estoy ya en mi habitación y alistarme para ir al gym de 8 a 9pm. Tomo una pequeña cena hasta las 9:30pm y a las 10:30 pm aproximadamente ya estoy descansando

Atender a mi mascota, Desayunar, trabajar, cocinar, almorzar, volver a trabajar, clases, y finalmente deporte.

Reviso mis correos, hago una lista de mis pendientes y temas importantes del día. Inicio realizando las tareas prioritarias y luego voy avanzando con tareas secundarias. Cada vez que voy cerrando un tema siento que voy cumpliendo con mis objetivos.

Me despierto, me aseo, tomo desayuno y manejo hacia el trabajo. Llego a la oficina, alrededor de las 09:00 am y trabajo hasta 7:00 pm aprox, en algunos casos puede pasar ese lapso de tiempo. Salgo del trabajo y llego a mi casa alrededor de las 8:30 pm, me cambio para ir al gimnasio, termino alrededor de las 10:00 pm. lleo a mi casa ceno algo. saco a mis mascotas. regreso. tomo una ducha y a dormir.

Cambiarse, desayunar, ir a trabajar, reposar, relajarse, dormir

Me levanto, me baño, plancho/elijo mi ropa, me maquillo un poco, me peino y me cambio. Salgo de casa y camino a mi oficina (15 min aprox), llego a la oficina y comienzo las coordinaciones, hago mi lista de todo's y comienzo a hacer desde lo mas urgente hasta lo menos. Almuerzo plan 1 pm y retomo trabajo hasta las 6pm que regreso a casa, me cambio y busco descansar de ser posible, como algo y duermo plan 10 pm

Despierto, me alisto, manejo, en oficina reviso mis mails, apunto prioridades e inicio, reviso la agenda para ver reuniones de la semana, almuerzo, vuelvo, se sigue avanzando hasta el cierre, salgo, manejo a casa, visito a mis perritos y familia, ceno, regreso a casa y duermo

Me levanto, voy al gimnasio luego me alisto para ir a oficina, prendo mi laptop y reviso mis correos, voy por agua para mi día y respondo los correos, escucho música, almuerzo, sigo respondiendo correos, manejo de regreso a mi casa, ceno mientras miro televisión y me alisto para dormir, hago mi skincare, y me duermo

Me levanto, voy al gimnasio luego me alisto para ir a oficina, prendo mi laptop y reviso mis correos, voy por agua para mi día y respondo los correos, escucho música, almuerzo, sigo respondiendo correos, manejo de regreso a mi casa, ceno mientras miro televisión y me alisto para dormir, hago mi skincare, y me duermo

Me levanto de manera difícil porque no soy una morning person, soy una gárgola jajajaja. Bueno, me levanto tipo zombie, voy al baño y me lavo la cara con mi jabón de cara. Luego me meto a la ducha y procedo bañarme. Me baño con música siempre. Spotify en modo aleatorio. Luego voy a mi cuarto a cambiarme, para este punto ya estoy totalmente despierta. Me cambio, hago mi skincare y me peino. Si queda tiempo, me maquillo un poco en casa. Luego procedo a colocarme mis accesorios, todo esto mientras la música sigue sonando. Me pongo los zapatos y salgo a mi hall donde dejo mi mochila ordenada el día anterior (apago la música). Cojo la mochila y me voy a la sala, dejo la mochila al comedor y luego voy a la cocina. Me preparo el desayuno a la velocidad de la luz porque casi siempre voy tarde jajajaja. Desayunó y guardo mi comida que prepare la noche anterior en mi lonchera. Agarro mis cosas y pido mi taxi para la oficina (a veces mi novio me jala). Llego a la oficina a las 8:40 am. Me siento en mi sitio y me instalo, me gusta tenerlo todo a la mano. Me pongo a leer correos y voy chequeando las laaaaargas reuniones que tengo durante el día. Mientras reviso los correos anoto los pendientes del día y veo cómo son varios y a veces me frustró. Luego de una renegada de 2 min procedo a ejecutar porque pues el trabajo no se hace solo. Chambeo y entre 10:30 y 11:30 tengo un mini break para comer mi media mañana que es bien rica. Luego retorno a mis labores. Almorzamos con la gentita de la chamba a la 1 pm

aprox. Como a las 12:50 ya estamos cansados y nos vamos diciendo/escribiendo para ir a comer. El almuerzo es nuestro momento del raje 🐱 gran momento de liberación y relajación. Terminado al almuerzo y si Dios lo permite a veces salimos de la oficina a tomar aire y dar una paseadita. Solemos ir a stb, wong o la Rambla. Casi siempre es Wong, y casi siempre compramos algo (cualquier cosa random). Culminado este proceso recreativo, volvemos a las actividades, la verdad, la tarde se hace más pesada que la mañana, a veces siento que pasa súper rápido y a veces que pasa súper lento. Por ejemplo hoy, justo HOY, el día se me fue al toque, cuando más tenía que hacer. En fin una vez culminado el día termino cansada. Vuelvo a casa, puede ser en taxi o a veces mi novio me recojo, si me recogen soy más feliz ❤️. Llego y ceno rico tbn. Empiezo a preparar y ordenar mis comidas del día siguiente. Le doy de comer a mi perrito y me quedo un rato con él jugando y acariciandolo (en la mañana tbn le doy desayuno solo que me olvidé comentarlo jajajaja 😂). Voy a mi cuarto y si tengo ganas me pongo ropa de ejerció para mover un poco mi body, sino tengo ganas me pongo pijama y ordeno mi ropa y mis cosas para el día sgte. Luego veo una peli, o una serie, o me pongo a leer un libro. Otros días tengo clases en las noches, así que estudio...trato de pasar mis tardes/noches con mi novio cuando no estudio. Y luego como sigo activada, me pongo ordenar un poco la cocina, el cuarto, etc. Terminando, voy al baño me cepillo, hago mi skincare y me voy a dormir. Si no me duermo rápido, rocío un spray de lavanda para dormir y caigo rendida. Finito

Reviso la producción, coordino con mis compañeros y los clientes, contacto prospectos, actualizo reportes. Siento adrenalina

Me despierto para alistarme y llegar al bus de la empresa , llego a la ofi para poder revisar los pendientes o problemas que se den del día a día , comienzo a monitorear los barcos en los sistemas de la empresa y me siento feliz de apoyarlos para solucionar los problemas que pueden darse , luego espero el bus que me regresa a casa para llegar a cenar o relajarme viendo tv o saliendo.

## ¿Qué es lo que más valoras de tu día a día? ¿Por qué?

19 respuestas

En mis días libres poder estar todo el día con mi hija y mi familia

Poder resolver problemas.

Gano experiencia de situaciones fuera de lo común en relacion a la revisión de docs.

Volver a casa después de un día complicado y hacer deporte, siento que es un buen momento de desconectar y relajar.

El tiempo de relajo que tengo, ya sea yendo al gimnasio, jugando fútbol o videojuegos. Porque me permite liberar el estrés del día a día, principalmente en días donde hubo bastante carga laboral.

El tiempo con mi familia. Me gusta estar con ellos

El pasar tiempo con mi familia, porque me siento tranquila y feliz con ellos.

Aprender siempre algo nuevo todos los días porque me hace crecer profesional y personalmente.

Lo que más valoro son los retos y compromisos que tengo que realizar porque me motivan a seguir creciendo

Mi tiempo. Porque me permite organizarme.

El aprendizaje de un tema nuevo. Porque aumenta mi visión sobre el impacto mis tareas diarias.

Aprender algo nuevo, porque siempre hay algo porque mejorar.

pasarla con seres queridos

Mi salud y mi rutina, porque gracias a eso puedo seguir creciendo como persona y profesional

Disfruto mi trabajo y mi familia

El ejercicio y comida porque me ayuda con el estrés y mi estado mental

Cuando mi novio viene a recogerme 😍 me hace sentir muy especial y afortunada de tenerlo. Tbn me gusta cuando mi amiga viene de la nada y me da un abrazo. Y tbn cuando nos reímos en demasía de algo muy gracioso en el comedor haciendo escandalaaaa

Los retos inesperados y el contacto humano. Porque sin nuevos retos no te desafías y tampoco aprendes tanto

Que en la pesca nada está dicho y siempre encuentro cosas nuevas porque me permite estar atenta a lo que pasa cada día.

¿Y lo que menos te gusta? ¿Por qué?

19 respuestas

Regresar al trabajo, porque me separo de mi familia por 15 días

Reuniones con la gerencia. Son bien pesados.

Trabajo de escritorio. Rutinario

Levantarse a las 5:00 am, principalmente en invierno es especialmente complicado. Por el frío y el sueño.

Cuando se acumulan pendientes en lo laboral y tienes impedimentos para continuar avanzando. Son momentos un poco complicados de saber manejar.

El trafico, es cansado

Movilizarme al trabajo, porque siento que es una perdida de tiempo. Btw mi trabajo es 100% presencial

Trabas en el trabajo diario, es normal en el banco.

Lo que menos me gusta son las condiciones climáticas. Porque estar a 4,300 msnm es algo cansado para desarrollar las labores, adicionalmente al frío de la zona.

No me gusta que dispongan de mi tiempo

Los temas operativos, ya que son muy repetitivos.

El trafico que me toma ir y regresar.

trafico

El trafico y los carros que no saben conducir y no dan pase al peatón, porque generan estres y malogran el mood

El tráfico

No me gusta el tráfico, porque me demora llegar a mi casa

Quedarme hasta tarde. Me corta mi balance de vida

La carga laboral por el impacto que tiene en mi vida personal

La parte de carga de datos porque es algo repetitivo y aveces tedioso estar sentada en el escritorio.

Si pudieras cambiar solo una cosa de tu rutina, ¿Cuál sería? ¿Por qué?

19 respuestas

Que mi trabajo fuera cerca a casa y poder regresar diariamente

Procastinar menos, leer más.

Las actividades repetitivas.

Los trayectos a mina, siento que son extensos en improductivos.

El tiempo que toma llegar al centro de labores. El tráfico del día a día consume en promedio 3 horas al día lo cual son más de 700 horas al año.

Encontrar una ruta sin tanto trafico, seria menos estresante

Que el trabajo sea remoto asi me daría mas tiempo de hacer mas cosas y pasar tiempo con mi familia

Que las cosas que se hacen a diario puedan tener un resultado más rápido y no de largo aliento. Esto ayudaría muchos y sobre todo, a mi.

Utilizar menor el celular para no distraerme tanto

Cocinar, porque toma mucho tiempo

Reduciría los temas operativo. como carga de precios actualizar plantillas de excel.

Tener movilidad o que los días de oficina se reduzcan. Con la finalidad de no tener que manejar y estresarme por el trafico de ida y vuelta.

el trafico del ida y vuelta del trabajo

Quiza mi alimentación y actividad fisica, creo que puedo mejorar ello e implementar ejercicios no tan complejos que me mantengan saludable

El tráfico

Ir a la oficina

Hacer más home office. Y tbn me gustaría tener menos sueño por las mañanas

Iniciar la mañana haciendo ejercicio, porque te activa y te permite iniciar el día de mejor ánimo

El poder estar más tiempo en los barcos porque para mi es importante estar con la gente que ejecuta.

Ahora, describe cómo es un día de fin de semana, enfocándote en las diferencias contra un día laboral.

19 respuestas

Me es indiferente, ya que en mis días libres no trabajo y todos los días son como fin de semana

Cómo más.

Desayuno, organizo la casa, compras, descanso, almuerzo, alguna actividad o visito a la familia.

Suelo salir los viernes o sábados por la noche, a un bar o reunión de amigos. Por lo general no suelo despertarme temprano. Si me quedo en Arequipa hago fútbol, compras para la semana, limpieza o refacciones en casa. Si viajo a Lima paso el tiempo principalmente con mi familia y amigos

Principalmente hago deportes por las mañanas para luego enfocarme en los quehaceres del hogar teniendo ya la tarde libre para relajarme un rato yendo al gimnasio o jugando videojuegos. De vez en cuando, trato de estudiar algún tema interesante relacionado a mi carrera.

08:00 HRS me despierto y desayuno con la familia (feliz)- 10:00 – 13:00 salgo al hacer compras para la casa (feliz) - 13:00 almuerzo (feliz) – 14:00 a 18:00 Salimos a pasear o hacemos tareas (Feliz). 18:00 preparamos cena y ordenamos casa (bien), 19:30 cenamos en familia (feliz), 20:00 hacemos dormir al bebe (bien), 21:00 hrs sábado: película, juegos o Salir. / domingos: juego futbol. Solo sábado 00:30 dormir (cansado). Solo domingo 22:30 bañarme y alista para el día siguiente 23:00 dormir.(cansado)

Me levanto tarde, preparo comida para mis perros y desayuno, luego me alisto para hacer deporte. Regreso a casa, me baño, reposo y cocino. Almorzamos y tomamos una siesta. Después, saco a pasear a mis perros al parque, regresamos vemos tv, caliento la cena, cenamos y vemos nuevamente tv con canchita. Finalmente nos alistamos para dormir

Un fin de es en familia, con mi hija o con mi novia. Salidas a comer o juegos, con mi papá en casa también y hermano. No toco la laptop para trabajo, pero si por las noches para avanzar mis trabajos de estudio.

Un fin de semana lo tomo para poder descansar muy bien, dormir un poco más de lo normal, es decir hasta las 9 o 10am y lo aprovecho para hacer ejercicios grupales como voley o futbol. Y en la noche salir a divertirme conocer gente.

Salir con amigos o visitar a mi familia.

Me dedico a mis mascotas y ha actividades familiares que no he podido atender dentro de la semana. Me doy tiempo para realizar mis hobbies. En conclusión hago lo que no puedo realizar en la semana por el horario Laboral que tengo.

Por lo general voy al gimnasio por las mañanas, por la tarde salgo a comer a la calle con familia o amigos y por la noche una salida con amigos, ya sea reunión en la casa de alguien o jugar futbol.

dia de descanso

Todo el dia en casa y en mi cama si es posible, leyendo un libro y comiendo rico

Despierto, me alisto, siempre tengo actividades ya organizadas, desayuno fuera, voy al salón a hacerme algo, cabello, uñas, etc, si es necesario voy al banco, busco donde comer algo rico y estoy en casa o salgo con mis amigos.

Voy al gimnasio más tarde, tengo tiempo de cocinar o leer

Bueno, actualmente estudio los fines por la mañana. Ósea que me levanto casi a la misma hora. Pero por la tarde me gusta estar relajada ir al cine, o salir con amigos, visitar a mi mami. Salir a montar bici, etc.

Trato de ver a mi familia, amigos y tener mayor tiempo de descanso

Me despierto con mucha tranquilidad para tomar desayuno o alistarme para salir y relajarme.

MCMXVII

Imagina que el fin de semana tuviera 4 horas más ¿En qué usarías el tiempo adicional? ¿Por qué?

19 respuestas

Seguiría con mi familia porque mi tiempo con ellos es limitado

Ver pelis, series, salir a correr. Son cosas q me relajan.

Buscar otra actividad.

Viajaría más, aprovecharía esas 4 horas extras para cerrar algún vuelo o trayecto manejando.

En recuperar el sueño perdido de los días hábiles porque ya se siente el cansancio acumulado al inicio del fin de semana.

estar con la familia

Deporte y mas tiempo con mi familia

En disfrutar más con mi hija, durante la semana me queda poco tiempo para ella.

Lo utilizaría para generar nuevos hábitos como la lectura o algún tipo de deporte adicional

En leer, me gusta leer, pero a veces el tiempo es corto durante el día.

Me enfocaría en temas de salud y de mi familia, mascotas y la propia. Al final dejaría las actividades de abastecimiento de despensa del hogar y mis hobbies.

Visitaría a mi sobrino mas seguido, practicaría algún deporte de contacto como muay thai o boxeo.

estudiar, pasear más

En realizar mis pendientes personales, porque durante la semana a veces no me da el tiempo

Dormir

En estudiar, porque quiero aprender cosas nuevas

Haría algún deporte. O un taller de repostería

Leer más, porque no me alcanza el tiempo para leer y aprender todo lo que quisiera

En dormir porque me ayuda a pensar mejor luego.

Imagina el año 2030, ¿Cómo te imaginas a ti mismo? Describe con el mayor detalle posible

19 respuestas

Con mis años de experiencia en el rubro de acuicultura, me imagino dirigiendo un centro de cultivo

Viejo, espero con buena salud, y pudiendo conocer diferentes partes del mundo (y su comida)

Un plan de vida mas organizado, con un horario laboral y de actividades físicas mas equilibrado.

En lo personal, con familia y tal vez un hijo con un departamento más grande o casa. En lo profesional, con alguna maestría y cargo mayor al actual. Me gustaría seguir en el rubro minero o afín.

Establecido en un hogar con las respectivas comodidades al lado de mi pareja con quien ya vengo compartiendo bastantes años. Además, contando con un negocio propio para ya no depender de un trabajo "estable" en el tema laboral.

Teniendo un crecimiento profesional, iniciando una maestría o cursando una segunda carrera, mis hijos más grandes, desarrollo personal, construcción de un cuarto en mi casa.

Me imagino casada con otro cargo, con hijo(s) y con mis perritos viviendo en otro lugar



Teniendo un mejor puesto laboral, con mi propio departamento y con mi hija viviendo conmigo, llevándola al cole luego regresando por ella y al regresar a casa estar con mi novia.

En el 2030 ya tendría 36 años, me imagino con una familia formada, viviendo tranquilamente en una zona más céntrica en Lima, quizás por surco y que sobre todo estar rodeado de paz

Me imagino creciendo profesionalmente y con mas dinero.

Me imagino teniendo un trabajo más estable a nivel económico y profesional.

Ocupando alguna jefatura en un área que me guste. Tal vez, ya formando una familia y si es posible consolidado bien económicamente y laboralmente.

avanzando profesionalmente, con familia

Habiendo crecido profesionalmente, en mi carrera y estudiando lo que tengo en mente y con un bb

Independencia económica, sin horarios

Viviendo en el extranjero y con una familia, con un trabajo independiente.

Siendo jefe de un equipo. Enfocándome en ser un referente para mi equipo y procurando el balance de vida. En el lado personal, me veo casada con 2 hijos y una familia muy feliz. Organizando todo y con ayuda sé que lo voy a lograr.

Fuera de Minsur con mis objetivos económicos logrados

Me imagino liderando una flota , siendo una de las befas de pesca metida en toda la movida de los barcos , dándole lo mejor a mi hija y compartiendo con mi familia.

## Imagina que ganas la Tinka ¿Qué harías con el dinero? ¿Por qué?

19 respuestas

Invertiría para asegurar la futura educación de mi hija

Invertirlo, apalancamiento financiero para bienes raíces, tal vez trading. Por qué me gusta el dinero.

Un % en inversion, % bienes, % actividades, etc

Me tomaría un año sabático para conocer el mundo, luego plantearía cómo invertir el dinero a fin de generar empresa o alguna renta que me permita vivir cómodamente.

Invertir en un negocio propio que me genere ingresos en un futuro. Ayudar a mis padres para que no se preocupen más por el tema económico y tengan una mejor calidad de vida.

Construiría mi casa, o compraría bienes inmuebles.

Terminar de pagar las deudas, viajar, poner un negocio y vivir la vida plena

Inversión a full. Rentabilidad.

Me compraría una casa enorme por la Molina o Surco y a mis papás también, porque me gustaría estar más en la zona tranquila y céntrica en Lima para poder vivir de manera más amena

Invertir en propiedades, para asegurar mi vejez

Invertiría en inmuebles, priorizaría la salud de mi familia y la propia.

Pagaría todas mis deudas. Después de eso, destinaria cierta parte del dinero a ahorro a plazo fijo, otra parte la invertiría (bienes raíces, acciones, entre otros) y finalmente gastaría en viajes con familia y amigos a Europa.

invertir

Comprarme una casa y lo demas lo ahorro

Primero lo pondría en un fondo y destinaría un % para viajar en familia,. Luego compraría propiedades e invertiría en algún negocio. Tb pondría una empresa que se dedique a la ayuda de niños con discapacidad

Pagar deudas y comprar departamentos y abrir un emprendimiento

Me compro dos casas! Una al costado de la otra. Una para mi familia y otra para mi mamá para tenerla cerca y me pueda ayudar siempre. Una parte la invertiría para ir rentabilizando para la universidad de mis hijos. Un parte tbn la donaría para los niños huérfanos :)

Una ONG que esté en primera línea en la lucha contra el cambio climático y cualquier actividad humana que ponga en riesgo la biodiversidad de nuestro planeta

Acabar de pagar mi depa , ahorrar e invertir en ideas que tengo porque me dará alivio y permitirá seguir produciendo.

### **Últimas preguntas, gracias por tu paciencia :)**

Cuando recibes tu sueldo ¿Qué es lo primero que haces? ¿Por qué?

19 respuestas

Pagar las deudas, porque es lo que se debe hacer

Pagar la tarjeta de crédito, celular y rendir cuentas en un excel de finanzas personales. Por q me gusta el orden.

Realizar pagos de servicios.

Cierro deudas pendientes, porque no me gusta deber dinero. Con el remanente programo mis gastos del mes y veo cuánto puedo juntar.

Realizo los pagos mensuales respectivos como tarjeta de crédito, alquiler, servicios varios.

Pago facturas y siempre salgo a comer algo con la familia.

Pagar servicios, tarjeta y distribuir de acuerdo al presupuesto porque no me gusta tener deudas

Pagar todos los servicios y gastos personales y de mi hija.

Lo primero que hago es pagar mi crédito hipotecario ya que son las responsabilidades financieras con las que debo empezar

Pago mis deudas, porque no tener deudas hace que e organice en el mes

Priorizo los pagos de servicios y luego alimentos. Porque me parece siento que son prioritarios.

Pagar las deudas que tengo por el MBA, porque es un gasto necesario para completar mi educación profesional.

ahorrar, pagar deudas

Pagar mis cuentas, porque no me gusta deberle al banco xd

Pagar mis deudas y enviar una parte a ahorro

Pagar deudas, porque siempre se debe ser responsable y evitar cobro por morosidad

Primero pago deudas (tarjetas)

Pagar mis cuentas, para estar tranquilo

Pagar algunos gastos fijos porque me permite estar tranquila sin presiones.

¿Cómo distribuyes tu sueldo cada mes? Puedes describirlo con porcentajes.

19 respuestas

30% deudas del hogar, 50% pago hipotecario y 20% en mi familia

50% gastos personales (casa, celular, gastos diarios como transporte y comida). 20% en comida en restaurantes nuevos. 30% ahorro

10% servicios (gas, cel, luz, plataformas)

5% compras alimentacion, hogar

40% cuota. Propiedad

5% actividades ( gym, danza)

x% ahorro

Intento vivir con el sueldo, 40% al pago de deudas y pagos pendientes, principalmente el crédito hipotecario, 20% en alimentación y gastos de la casa. 20% a 30% en viajes y gastos personales. Intento juntar el otro 10%.

Los bonos y utilidades intentó juntarlos o amortizar el crédito hipotecario.

30% pagos de servicios y gastos fijos mensuales. 40% gastos varios durante el mes (comida, transporte, entretenimiento). 30% ahorros

20% Gastos de la casa

20% Pago de deudas

20% en alimentos

30% en gastos familiares

10% Gastos adicionales

40% casa y comida 10% servicios 10% transporte 10% deuda 15% ahorro 5% salud 10% entretenimiento

50% para mi hija y 40% en mi, 10% ahorro.

30% crédito hipotecario, 30% alimentacion, 20% entretenimiento, 10% transporte, 5% salud, 5% ahorro

alquiler,comida, agua, Luz 60%, estudios 10%, mascota 10%, pasajes 10%, otros 10%

Priorizo los pagos de servicios y seguro 20%, luego alimentos 40%, 10% salud, 10% gastos de movilidad, 10% Mascotas, 10% extras.

25% alimentación, 50% gastos del MBA, 15% gastos del gym, TV, internet y telefono, 10% salidas.

deudas 50%, diversión 20%, ahorro 30%

50% pagar casa, cuentas

20% ahorro

30% para uso mensual

60% costos fijos 20% ahorro 20 % ocio

Deuda hipotecaria, gastos de tarjeta, servicios básicos, educación y comida

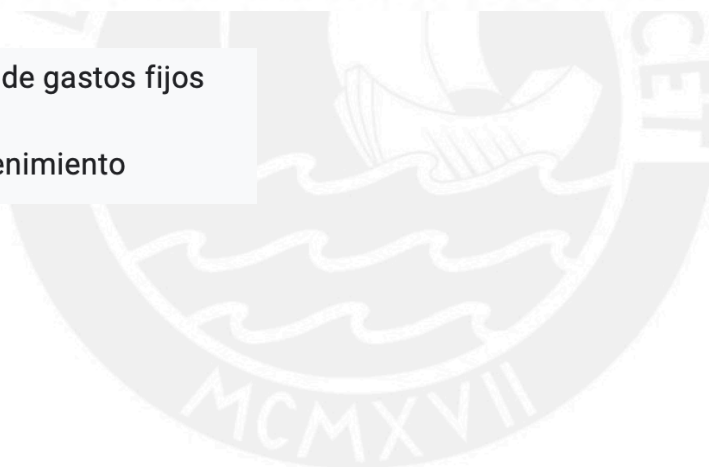
40% costos fijos 30% ahorro 20% ocio 10% compras maso innecesarias

30% hipoteca, 5% transporte, 20% comida, 20% gastos fijos, 25% otros

60% pagos de gastos fijos

20% salud

20% entretenimiento



Imagina que recibes un aumento por 3000 soles ¿Qué harías con el dinero extra? ¿Por qué?

19 respuestas

Lo invertiría en un plazo fijo para poder generar ingresos pasivos con dinero extra

Plazos fijos, inversiones, cuentas mancomunados. Por q me gusta el dinero.

A% Cancelar cuotas pendientes.

B% ahorro

Probablemente lo ahorre, pues con lo que percibo me alcanza para vivir bien.

Lo distribuiría equitativamente en el porcentaje antes mencionado.

ahorro para la construcción de mi casa

No limitarnos en la comida, salir a divertirnos, ahorrar mas e invertir

Ahorrarlo mensualmente para poder llegar a mi meta del departamento.

Incrementaría mi aporte a mi crédito hipotecario para terminar la deuda lo más antes posible

mejoraría mi calidad de vida.

Lo invertiría en salud y el resto lo ahorraría.

Ahorrar para algún viaje.

inversión 100%

Ahorrar para la inicial de mi casa

Adquiriré una nueva propiedad

Amortizar mi préstamo

Lo ahorro!!! Porque todo suma para el depa

## Lo ahorro, porque casi no puedo ahorrar

### Ahorrarlo porque es bueno tener un dinero guardado para alguna emergencia.

¿Sueles ahorrar? ¿Por qué? Si ahorras, describe cómo lo haces y en dónde.

19 respuestas

Si, ahorro ingresos extras para acumular montos de reducción de capital a mi deuda hipotecaria

Si.

A % en la misma tarjeta

B % caja de ahorros

Por el momento los ahorros los utilizo para amortizar mi crédito hipotecario.

En caso no fuera así, tendría un porcentaje de dinero de retén en una cuenta corriente y el resto lo pondría a plazo fijo en una caja que de un buen porcentaje.

Sí, no tengo un porcentaje exacto establecido para el ahorro, pero sí aseguro de ahorrar un monto cada mes

Si, en mi cuenta de ahorros, pero solo cuando se puede

Si porque es importante contar con un fondo de emergencia y para tu futuro, un porcentaje de mi sueldo es mi ahorro.

Si, quiero comprarme un depa. Lo hago mensual desde mi sueldo en una cuenta de ahorro.

Si suelo ahorrar, normalmente destino el 5% de mis sueldo a ahorros para poder tener capital y realizar préstamos que me generen intereses y crecer el capital

No

Si, siento que es un dinero extra que puedo utilizar en alguna emergencia o invertir más adelante.

Si, lo hago porque me ayuda a dividir mejor los ingresos, tomando en cuenta los gastos que realizo mes a mes.

Si, banco

Trato de hacerlo todos los meses, coloco mi dinero a plazo fijo

Desde siempre. Tengo una cuenta única para el ahorro y mes a mes destino un dinero ahí. No lo gasto es como si ese dinero no existiera

Si, porque deseo estudiar en el extranjero

Si!!! Porque ahorro es progreso. Separo un % de mi sueldo y cuando ya está maso grande lo meto a renta fija

No ahorro mucho con el sueldo mensual. Pero lo que tengo lo invierto en la bolsa

No

¿Consideras que ahorras lo suficiente? ¿Por qué?

19 respuestas

Si, porque me alcanza para poder pasar buenos ratos con la familia

No. Podría acortar costos en otras cosas.

No. Mantengo una deuda.

Si, pues solo comprometo mi sueldo y no los extras, que en minería son considerables.

Sí, de tal forma que, ante cualquier emergencia, tenga una alternativa mientras se solucionan los problemas.

no

No, porque para lo que deseamos comprar debo ahorrar mas pero no quiero limitarme en mi estilo de vida

No, porque gano poco.

Actualmente creo que no, dado que tengo mucho porcentaje de gasto en entretenimiento

No

Si, porque no afecta mi pagos mensuales.

Si, porque hasta ahora no he incurrido en algún gasto que no sea necesario, por ejemplo, algún lujo innecesario.

no tanto como quisiera

No creo, porque la vida es cara je

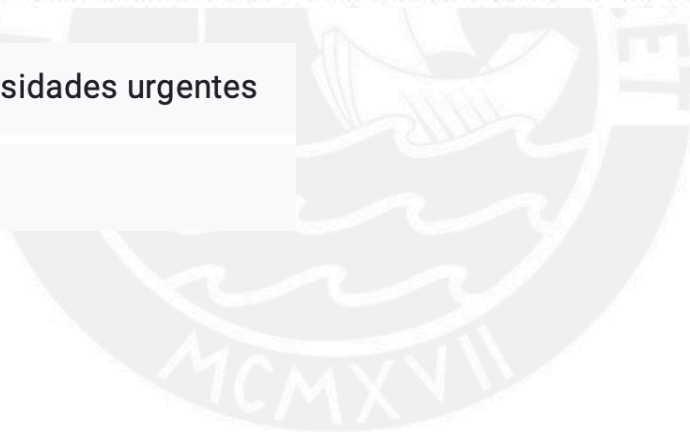
Considero q si y q esta buena práctica me ha ayudado a conseguir mis recursos actuales

No, porque necesitaría incrementar en 5% más para poder cumplir mi meta.

No. Siempre se puede ahorrar más. Pero en estos momentos de mi vida me deio llevar v vivo bien

No, por necesidades urgentes

No



Imagina que pierdes tu empleo ¿Qué sería lo primero que harías?

19 respuestas

Buscar otro

Buscar un empleo de medio tiempo cerca a casa y utilizaría mis ahorros para reinvertir en algo que me siga generando ingresos

Tomar alcohol

Buscar nuevas opciones de empleo.

Ajustaría gastos a solo relevantes y planificaría cuanto tiempo puedo vivir con ahorros hasta encontrar otra fuente de ingresos.

Iniciar la búsqueda inmediata de otro mientras ajusto los gastos fijos mensuales y de diario en base al ahorro con el que se cuenta en el momento.

Buscar trabajo, distribuir bien mis ahorros y hacer planes

Buscar inmediatamente otro.

Pagar mis deudas, y buscar insertarme lo más antes posible al mundo laboral

Buscar trabajo inmediatamente

Reducir algunos gastos y priorizar lo más esencial.

buscar rápidamente otro.

buscar otro rapidamente

Buscar uno nuevo o crear un emprendimiento hasta que consiga uno nuevo

Revisar mis ahorros, calcular los pagos de mis deudas y buscar alternativas de empleo

Buscar chamba al toque! Cortar gastos innecesarios

Darme un mes sabático sin culpas

Buscar un trabajo en pesca que es lo que me apasiona o invertir en un negocio que me apasione.

Siguiendo con el escenario en que pierdes tu empleo ¿Podrías cubrir tus gastos mes a mes?  
¿Cómo lo harías?

19 respuestas

Si, tengo inversiones en criptomonedas que cambiaría hacia mi cuenta bancaria

Si, los gastos fijos. Tendría que recortar los gastos destinados al ocio

Posiblemente hasta cierto tiempo, con parte de los ahorros.

Si claro, y en caso se agoten los ahorros, podría vender activos como mi auto o generar renta alquilando alguna habitación de mi departamento.

Sí, el monto de ahorro me permitiría cubrir los gastos necesarios durante unos meses. Esto, lo distribuiría de tal manera que me permita costear lo necesario en el día a día hasta que encuentre otro trabajo.

No, buscar formas de generar ingresos

Si, xon mis ahorros

MCMXVII

Si, pero tomaría dinero de mis ahorros. Pero no me quedaría cruzado de brazos.

Actualmente no, dado el nivel de gasto que generó no podría cubrirlo, lo que haría sería reducir los gastos de entretenimiento que genero

No podría

si podría algunos meses, pero iría buscando un empleo a la par.

Con el ahorro que tengo, si. Además con la reciente liberación de la AFP, también estaría cubierto, al menos un tiempo.

racionando la liquidacion

Si, con ahorros y buscaria gastar lo mínimo posible

De los ahorros si por un tiempo

Si, con los ahorros que tengo

Podría cubrirlos con mis ahorros 😭

Si, disminuyendo mis comidas en la calle

Tendría que usar la liquidación y los ahorros obligatorios.

Imagina que tienes un imprevisto y necesitas 30 mil soles que no tienes, ¿Qué harías para cubrir el gasto? ¿Por qué?

19 respuestas

De no tener mis inversiones podría recurrir a la ayuda de mis familiares

Préstamo. Fácil con uno de mis padres o un amigo.

Solicitar un préstamo del monto total.

Porque no puedo utilizar lo ahorros que me sirven de respaldo para cualquier otro imprevisto.

Recurriría primero a amistades, luego a un banco. Por la flexibilidad de pagos e intereses.

Dado mi historial crediticio, pediría un préstamo para poder cubrir tal emergencia. Es la forma más confiable de obtener el dinero, aunque también se tiene la opción de recurrir a un familiar y/o amigo que es más complicado por el monto a prestar.

préstamo, no cuento con esa cantidad de dinero

Agarro de mis ahorros y lo demas, sacaría un prestamo

Pediría ayuda a mi papá. Para no tocar el dinero de mi hija.

Recurrir a mis ahorros porque el dinero prestado siempre será más caro

Sacaría un préstamo, y financiado a cómodas cuotas

Tomaría algo de mis ahorros, haría alguna actividad para obtener recursos y si mi faltará solicitaría un pequeño préstamo.

Pediría un préstamo al banco.

pedir prestamo

Prestarle al banco, porque es la manera mas rapida de conseguir el dinero

Préstamo con amigos

Vender mi carro, porque si requiero dinero al instante esa sería la solución

Alaaa miércoles. Ojalá nunca me pase. Pero lo primero que haría es preguntarle a mi novio si me puede prestar

Vendería mi auto

Vender alguna propiedad porque es urgente tener ese dinero.

Imagina que tomaste un préstamo con el banco por los 30 mil soles y lo estás pagando mes a mes  
¿En qué dejarías de gastar para cubrir la cuota? ¿Por qué?

19 respuestas

Ya no podría jugar poker ni hacer mis apuestas deportivas por la presión que genera

En alcohol. O comidas los fds, cocinaría más en casa.

En actividades físicas y salidas o viajes.

En gastos personales, viviría con lo justo para pagar deudas y alimentación.

Principalmente en cosas destinadas a entretenimiento y comida fuera de casa que es lo más consume hoy en día.

gastos adicionales

En entretenimiento porque siento que es un rubro menos importante que la comida o servicios



Reducir gastos hormigas.

Dejaría de gastar en entretenimiento

Gastaría un poco con mis amigos, ahorrar lo máximo en los gastos de la casa.(Internet, Luz)

Ajustaría algunos gastos de servicios y gastos no tan primordiales como viajes y salidas.

Dejaría de gastar en comidas afuera, en todo caso disminuirá las salidas de 4 - 6 veces al mes a solo 2-3 veces al mes.

ajustar en todo aspecto

En gastos de diversion o extras ya que son cosas que pueden esperar

Ocio y ahorro

En gastos extras como comida por delivery o ropa



## Apéndice 4: Tarjetas de Prueba

## Tarjeta de prueba (Strategyzer)

**Actividad** Validacion de deseabilidad

**Responsable** Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**

**Creemos que** los trabajadores del sector formal privado, que trabajan en empresas con más de 100 trabajadores, estarían dispuestos a pagar un fee por el acceso a todo el contenido educativo de una plataforma web de finanzas personales.

**Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 👍 👍 👍)**

**Para verificarlo, nosotros** realizaremos una encuesta al potencial cliente luego de mostrarle nuestro MVP.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**

**Además, mediremos** El porcentaje de respuestas positivas.

**Paso 4: Criterio**

**Estamos bien si** Por lo menos el 80% de las respuestas son positivas.

## Tarjeta de prueba (Strategyzer)

**Actividad** Validacion de deseabilidad

**Responsable** Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**

**Creemos que**

los trabajadores del sector formal privado, que trabajan en empresas con más de 100 trabajadores, les parecerá intuitivo y fácil usar una plataforma web de finanzas personales.

**+ Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 👍 👍 👍)**

**Para verificarlo, nosotros**

realizaremos una encuesta al potencial cliente luego de mostrarle nuestro MVP.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**

**Además, mediremos**

El porcentaje de respuestas positivas.

**Paso 4: Criterio**

**Estamos bien si**

Por lo menos el 80% de las respuestas son positivas.

## Tarjeta de prueba (Strategyzer)

**Actividad** Validacion de deseabilidad

**Responsable** Grupo N°3

**Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)**

**Creemos que**

los trabajadores del sector formal privado, que trabajan en empresas con más de 100 trabajadores, estarían dispuestos a pagar entre 40 y 70 soles por el acceso a todo el contenido educativo de una plataforma web de finanzas personales.

**Paso 2: Prueba (Confiabledad de los datos 👍 👍 👍)**

**Para verificarlo, nosotros**

realizaremos una encuesta al potencial cliente luego de mostrarle nuestro MVP.

**Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)**

**Además, mediremos**

El porcentaje de respuestas en el rango de 40 a 70 soles.

**Paso 4: Criterio**

**Estamos bien si**

Por lo menos el 80% de las respuestas están en el rango de 40 a 70 soles.

## Tarjeta de prueba (Strategyzer)

**Actividad** Validación de plan de marketing

**Responsable** Grupo N°3

### Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠ ☠ ☠)

**Creemos que**

El plan de marketing generará mas ingresos que costos a lo largo de los primeros 9 años del negocio.

### Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 👍 👍 👍)

**Para verificarlo, nosotros**

Calcularemos el costo de adquisición del cliente y el valor del tiempo de vida del cliente durante los primeros 9 años del negocio.

### Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒 🕒 🕒)

**Además, mediremos**

La probabilidad que el ratio del valor del tiempo del cliente versus el costo de adquisición del cliente sea como mínimo 6.1 en los primeros 9 años.

### Paso 4: Criterio

**Estamos bien si**

Obtenemos una probabilidad igual o mayor que el 70% que  $VTVC/CAC = 6.1$ .

## Tarjeta de prueba (Strategyzer)

**Actividad** Validación de viabilidad financiera

**Responsable** Grupo N°3

### Paso 1: Hipótesis (Riesgo ☠️☠️☠️)

**Creemos que**

**Obtendremos una rentabilidad de 1,000,000 USD al noveno año de iniciado el emprendimiento.**

### Paso 2: Prueba (Confiabilidad de los datos 👍👍👍)

**Para verificarlo, nosotros**

**Calcularemos el indicador de rentabilidad financiera VAN a partir del flujo de caja de los primeros 9 años.**

### Paso 3: Métrica (Tiempo requerido 🕒🕒🕒)

**Además, mediremos**

**El VAN para un horizonte de 9 años considerando diversos escenarios que muestran crecimientos distintos.**

### Paso 4: Criterio

**Estamos bien si**

**El riesgo de que el VAN sea menor a 1,000,000 USD en el año 9 es menor a 20%.**

## Apéndice 5: Flujo de Caja Realista

Cantidad de Colaboradores por año	13,171	18,438	23,705	28,972	34,239	39,506	44,773	50,040	55,307	60,574	65,841	
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
+ Ventas		790,260	1,106,280	1,422,300	1,738,320	2,054,340	2,468,878	2,820,699	3,152,520	3,484,341	3,816,162	4,147,983
- Costo de Ventas		50,000	51,500	53,045	54,626	56,279	57,964	59,703	61,494	63,339	65,239	67,196
= Margen Bruto		740,260	1,054,780	1,369,255	1,683,694	1,998,065	2,430,914	2,760,996	3,091,026	3,421,002	3,750,923	4,080,787
+ Otros Ingresos (venta por publicidad)				35,000	38,500	46,200	60,060	84,084	126,126	189,189	283,784	425,675
- Alquiler Fijo (Oficinas)		640	672	706	741	778	817	858	901	946	993	1,042
- Gastos Financieros (intereses de bancos)												
- Gastos Comerciales (Head Hunter)	45,000	45,000	47,250	51,975	77,963	93,555	116,944	152,027	205,236	287,331	416,630	624,944
- Gastos Asesor Legal y Contable		4,000	3,000	3,150	3,308	3,473	3,647	3,829	4,020	4,221	4,432	4,654
- Gastos Personal (sueldos, salarios)	57,000	62,700	68,970	75,867	83,454	91,759	100,979	111,077	122,185	134,403	147,843	162,628
- Otros Gastos (diseño de la plataforma web app)		60,000										
= EBITDA	-162,000	627,920	934,888	1,272,557	1,556,719	1,854,660	2,268,588	2,577,290	2,884,811	3,183,291	3,464,809	3,713,194
- Depreciación												
= EBIT	-162,000	627,920	934,888	1,272,557	1,556,719	1,854,660	2,268,588	2,577,290	2,884,811	3,183,291	3,464,809	3,713,194
- Impuestos		175,818	261,769	356,316	435,881	519,305	635,205	721,641	807,747	891,321	970,146	1,039,694
+ Depreciación												
= NOPAT	-162,000	452,102	673,119	916,241	1,120,838	1,335,355	1,633,384	1,855,649	2,077,064	2,291,969	2,494,662	2,673,500
- CAPEX												
- Inversiones en capital	150,000											
+ Valor de recuero												
- Recupero del capital de trabajo												
= Flujo de caja libre	-312,000	452,102	673,119	916,241	1,120,838	1,335,355	1,633,384	1,855,649	2,077,064	2,291,969	2,494,662	2,673,500

VAN (año 5) =	2,139,604.92	VAN (año 9) =	4,131,756.95
TIR =	181.51%	TIR =	184.07%

### Apéndice 6: Flujo de Caja Optimista

Cantidad de Colaboradores por año												
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
+ Ventas	1,382,340	1,934,700	2,487,060	3,039,480	3,591,840	4,144,200	4,696,560	5,248,920	5,801,280	6,353,640	6,906,000	7,458,360
- Costo de Ventas	50,000	51,500	53,045	54,636	56,275	57,964	59,703	61,494	63,339	65,239	67,196	69,207
= Margen Bruto	1,332,340	1,883,200	2,434,015	2,984,844	3,535,565	4,094,436	4,652,857	5,211,426	5,770,941	6,330,401	6,890,804	7,451,153
+ Otros Ingresos (venta por publicidad)	-	-	35,000	38,500	42,000	46,000	50,000	54,000	58,000	62,000	66,000	70,000
- Alquiler Fijo (Oficinas)	640	672	706	741	778	817	858	901	946	993	1,042	1,092
- Gastos Financieros (intereses de bancos)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Gastos Comerciales (Head Hunter)	45,000	45,000	47,250	51,975	57,963	64,555	71,844	79,827	88,512	97,901	108,006	118,839
- Gastos Asesor Legal y Contable	4,000	3,000	3,150	3,308	3,473	3,647	3,829	4,020	4,221	4,432	4,654	4,887
- Gastos Personal (sueldos, salarios)	57,000	62,700	68,970	75,867	83,454	91,799	100,979	111,077	122,185	134,403	147,843	162,628
- Otros Gastos (diseño de la plataforma web app)	60,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
= EBITDA	-162,000	1,220,000	1,763,308	2,337,317	2,857,879	3,392,160	4,131,120	4,687,979	5,243,657	5,790,294	6,319,969	6,816,511
- Depreciación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
= EBIT	-162,000	1,220,000	1,763,308	2,337,317	2,857,879	3,392,160	4,131,120	4,687,979	5,243,657	5,790,294	6,319,969	6,816,511
- Impuestos	-	341,600	493,726	654,449	800,206	949,805	1,116,714	1,312,634	1,468,224	1,621,282	1,769,591	1,908,623
+ Depreciación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
= NOPAT	-162,000	878,400	1,269,582	1,682,869	2,057,673	2,442,355	2,974,407	3,375,345	3,775,433	4,169,012	4,550,377	4,907,888
- CAPEX	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Inversiones en capital	150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+ Valor de recuperio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Recuperio del capital de trabajo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>= Flujo de caja libre</b>	<b>-112,000</b>	<b>878,400</b>	<b>1,269,582</b>	<b>1,682,869</b>	<b>2,057,673</b>	<b>2,442,355</b>	<b>2,974,407</b>	<b>3,375,345</b>	<b>3,775,433</b>	<b>4,169,012</b>	<b>4,550,377</b>	<b>4,907,888</b>

VAN (año 5) = 4,249,383.08  
 TIR = 320.29%

VAN (año 9) = 7,873,530.00  
 TIR = 320.96%

### Apéndice 7: Flujo de Caja Pesimista

Cantidad de Colaboradores por año												
Años	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
+ Ventas	394,860	552,900	710,820	868,800	1,026,780	1,243,935	1,409,814	1,575,693	1,741,572	1,907,451	2,073,330	2,239,209
- Costo de Ventas	50,000	51,500	53,045	54,636	56,275	57,964	59,703	61,494	63,339	65,239	67,196	69,207
= Margen Bruto	344,860	501,400	657,775	814,164	970,505	1,185,971	1,350,111	1,514,199	1,678,233	1,842,149	2,006,071	2,170,002
+ Otros Ingresos (venta por publicidad)	-	-	35,000	38,500	42,000	46,000	50,000	54,000	58,000	62,000	66,000	70,000
- Alquiler Fijo (Oficinas)	640	672	706	741	778	817	858	901	946	993	1,042	1,092
- Gastos Financieros (intereses de bancos)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Gastos Comerciales (Head Hunter)	45,000	45,000	47,250	51,975	57,963	64,555	71,844	79,827	88,512	97,901	108,006	118,839
- Gastos Asesor Legal y Contable	4,000	3,000	3,150	3,308	3,473	3,647	3,829	4,020	4,221	4,432	4,654	4,887
- Gastos Personal (sueldos, salarios)	57,000	62,700	68,970	75,867	83,454	91,799	100,979	111,077	122,185	134,403	147,843	162,628
- Otros Gastos (diseño de la plataforma web app)	60,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
= EBITDA	-162,000	232,520	381,508	561,077	687,199	827,100	1,023,645	1,166,405	1,307,984	1,440,522	1,556,035	1,638,478
- Depreciación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
= EBIT	-162,000	232,520	381,508	561,077	687,199	827,100	1,023,645	1,166,405	1,307,984	1,440,522	1,556,035	1,638,478
- Impuestos	-	65,106	106,822	157,102	192,416	231,588	286,621	326,593	366,235	403,346	435,690	458,774
+ Depreciación	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
= NOPAT	-162,000	167,414	274,686	403,976	494,783	595,512	737,025	839,812	941,748	1,037,176	1,120,345	1,179,704
- CAPEX	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Inversiones en capital	150,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
+ Valor de recuperio	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Recuperio del capital de trabajo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>= Flujo de caja libre</b>	<b>-112,000</b>	<b>167,414</b>	<b>274,686</b>	<b>403,976</b>	<b>494,783</b>	<b>595,512</b>	<b>737,025</b>	<b>839,812</b>	<b>941,748</b>	<b>1,037,176</b>	<b>1,120,345</b>	<b>1,179,704</b>

VAN (año 5) = 729,981.87  
 TIR = 89.13%

VAN (año 9) = 1,631,218.07  
 TIR = 91.46%

### Apéndice 8: Flujo de Caja VAN Social

Estimación del Flujo de Beneficios Sociales del Proyecto en Soles

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11
Usuarios de la Plataforma	13171	18438	23705	28972	34239	39506	44773	50040	55307	60574	65841
Ahorro por persona de 5% de RMV por reducción de gastos	81	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51
Ahorro por persona de 3% de RMV para fines adicionales	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75	30.75
Costo promedio de sesiones con Psicólogo o Terapeuta	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Beneficio Promedio por Usuario (ahorro de dinero y mejor gestión financiera)	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82	82
Beneficio total (usuario, ahorro de dinero y mejor gestión financiera)	1,080,022	1,511,818	1,943,614	2,375,410	2,807,206	3,239,002	3,670,798	4,102,594	4,534,390	4,966,186	5,397,982
Beneficio Adicional por Bienestar, Reducción de Estrés	283,420	368,760	474,100	579,440	684,780	790,120	895,460	1,000,800	1,106,140	1,211,480	1,316,820
<b>Beneficio social total</b>	<b>1,343,442</b>	<b>1,880,578</b>	<b>2,417,714</b>	<b>2,954,850</b>	<b>3,492,986</b>	<b>4,030,122</b>	<b>4,567,258</b>	<b>5,104,394</b>	<b>5,641,530</b>	<b>6,178,666</b>	<b>6,715,802</b>

Estimación del Flujo de Costos Sociales del Proyecto en Soles

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11
Usuarios de la Plataforma	13171	18438	23705	28972	34239	39506	44773	50040	55307	60574	65841
Emissiones de CO2 por uso de computadora	137,505	192,495	247,485	302,475	357,465	412,455	467,445	522,435	577,425	632,415	687,405
Emissiones de CO2 por uso de la plataforma en el nube	39,908	59,867	79,826	99,785	119,744	139,703	159,662	179,621	199,580	219,539	239,498
Visitas al oftalmólogo	894,115	1,198,470	1,540,825	1,883,180	2,225,535	2,567,890	2,910,245	3,252,600	3,594,955	3,937,310	4,279,665
<b>Costo Social Total</b>	<b>1,051,528</b>	<b>1,440,832</b>	<b>1,868,135</b>	<b>2,295,438</b>	<b>2,722,741</b>	<b>3,150,044</b>	<b>3,577,347</b>	<b>4,004,650</b>	<b>4,431,953</b>	<b>4,859,256</b>	<b>5,286,559</b>

## Apéndice 9: Resultados VAN Social

BS	=	1,343,442.00	+	1,880,676.00	+	2,417,910.00	+	2,955,144.00	+	3,492,378.00
CS	=	1,033,528.37	+	1,446,829.86	+	1,860,131.35	+	2,273,432.84	+	2,686,734.33
VANS	=	$\frac{309,913.63}{(1.08)^1}$	+	$\frac{433,846.14}{(1.08)^2}$	+	$\frac{557,778.65}{(1.08)^3}$	+	$\frac{681,711.16}{(1.08)^4}$	+	$\frac{805,643.67}{(1.08)^5}$
VANS	=	$\frac{309,913.63}{1.080}$	+	$\frac{433,846.14}{1.166}$	+	$\frac{557,778.65}{1.260}$	+	$\frac{681,711.16}{1.360}$	+	$\frac{805,643.67}{1.469}$
VANS	=	286,957.065	+	372,080.738	+	442,681.468	+	501,258.206	+	548,430.000
VANS (Año 5)	=	2,151,407.477 soles								
VANS (Año 5)	=	582,563.628 dólares								



## Apéndice 10: Encuesta Post Prueba de Usabilidad

# Encuesta de la web FinArmony

Gracias por probar el funcionamiento de nuestra web. Por favor responde estas 5 preguntas finales.

a20220063@pucp.edu.pe [Cambiar de cuenta](#)



No compartido

\* Indica que la pregunta es obligatoria

1) ¿Qué tan intuitiva te pareció la navegación de la web? \*

- Muy Intuitivo
- Intuitivo
- Neutro
- Poco intuitivo
- Nada intuitivo

2) ¿Qué tan fácil te resultó encontrar la información que buscabas en la web? \*

- Muy fácil
- Fácil
- Neutro
- Difícil
- Muy difícil

3) ¿Estarías dispuesto a pagar (Pago único anual) por el acceso completo e ilimitado al contenido de FinArmony (Paquete Premium)? \*

- Sí, definitivamente.
- Sí, probablemente.
- No estoy seguro.
- Probablemente no.
- Definitivamente no.

4) ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por este producto? (Pago único anual) \*

- Menos de S/40
- Entre S/40 y S/70
- Entre S/70 y S/100
- Más de S/100



**Apéndice 11: Resultados de la Encuesta Post Prueba de Usabilidad**

1) ¿Qué tan intuitiva te pareció la navegación de la web?

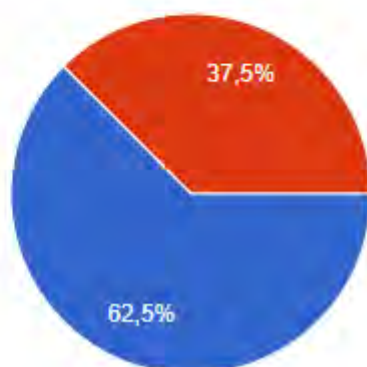
8 respuestas



- Muy Intuitivo
- Intuitivo
- Neutro
- Poco intuitivo
- Nada intuitivo

2) ¿Qué tan fácil te resultó encontrar la información que buscabas en la web?

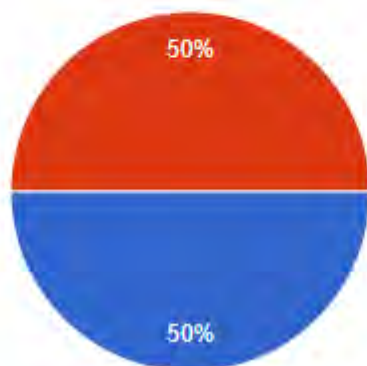
8 respuestas



- Muy fácil
- Fácil
- Neutro
- Difícil
- Muy difícil

3) ¿Estarías dispuesto a pagar (Pago único anual) por el acceso completo e ilimitado al contenido de FinArmony (Paquete Premium)?

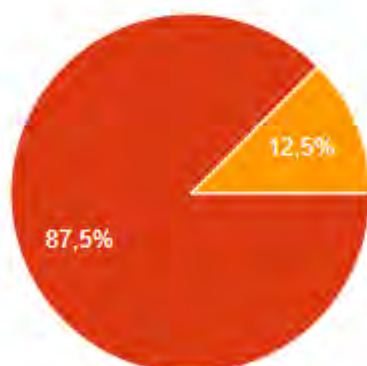
8 respuestas



- Sí, definitivamente.
- Sí, probablemente.
- No estoy seguro.
- Probablemente no.
- Definitivamente no.

4) ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por este producto? (Pago único anual)

8 respuestas



- Menos de S/40
- Entre S/40 y S/70
- Entre S/70 y S/100
- Más de S/100