Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ingeniería Industrial
Escuela Profesional de Ingeniería Industrial

Aplicación del estudio de prefactibilidad para determinar la viabilidad de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)

TESIS

Para optar el Título Profesional de Ingeniera Industrial

AUTOR

Xiomara Kimberly ROSAS BERAUN

ASESOR

Mg. Willy Hugo CALSINA MIRAMIRA

Lima, Perú

2023



Reconocimiento - No Comercial - Compartir Igual - Sin restricciones adicionales

https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/

Usted puede distribuir, remezclar, retocar, y crear a partir del documento original de modo no comercial, siempre y cuando se dé crédito al autor del documento y se licencien las nuevas creaciones bajo las mismas condiciones. No se permite aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros a hacer cualquier cosa que permita esta licencia.

Referencia bibliográfica

Rosas, X. (2023). *Aplicación del estudio de prefactibilidad para determinar la viabilidad de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ingeniería Industrial, Escuela Profesional de Ingeniería Industrial]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM.

Metadatos complementarios

Datos de autor	
Nombres y apellidos	Xiomara Kimberly Rosas Beraun
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	71020445
URL de ORCID	
Datos de asesor	
Nombres y apellidos	Willy Hugo Calsina Miramira
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	09512630
URL de ORCID	https://orcid.org/0000-0001-6203-8344
Datos del jurado	
Presidente del jurado	
Nombres y apellidos	Edgardo Aurelio Mendoza Altez
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	06605547
Miembro del jurado 1	
Nombres y apellidos	Ernesto Altamirano Flores
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	80597422
Miembro del jurado 2	
Nombres y apellidos	Daniel Victor Surco Salinas
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	09722150
Datos de investigación	
Línea de investigación	ODS 9: Industria, Innovación e Infraestructura 14. Innovación y emprendimiento
Grupo de investigación	No aplica.

Agencia de financiamiento	Sin financiamiento.
Ubicación geográfica de la investigación	País: Perú Departamento: Lima Provincia: Lima Distrito: San Martín de Porres Dirección: Calle Los Astilleros 681 Latitud: -12.01358 Longitud: -77.07662
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Noviembre 2022 - mayo 2023
URL de disciplinas OCDE	Ingeniería Industrial https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#2.11.04

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
Universidad del Perú, Decana de América

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

VICEDECANATO ACADÉMICO

ACTA DE SUSTENTACIÓN N°035-VDAP-FII-2023

SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE INGENIERA INDUSTRIAL

El Jurado designado por la Facultad de Ingeniería Industrial, reunido en acto público en el Auditorio de la Facultad de Ingeniería Industrial, el día **miércoles 27 de diciembre de 2023**, a las 11:00 horas, dio inicio a la sustentación de la tesis:

"APLICACIÓN DEL ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN APLICATIVO MÓVIL QUE FACILITE A LAS PERSONAS DESARROLLAR EL PERSONAL FINANCE MANAGEMENT (PFM)"

Que presenta la Bachiller:

XIOMARA KIMBERLY ROSAS BERAUN

Para optar el Título Profesional de Ingeniera Industrial en la Modalidad: **Ordinaria.**

Luego de la exposición, absueltas las preguntas del Jurado y siendo las 12.00 horas se procedió a la evaluación secreta, habiendo sido APROBADO por UNANIMIDAD con la calificación promedio de 16, lo cual se comunicó públicamente.

Lima, 27 de diciembre del 2023

DR. ERNESTO ALTAMIRANO FLORES
Presidente

MG. EDGARDO AURELIO MENDOZA ALTEZ
Miembro

MG. DANIEL VICTOR SURCO SALINAS
Miembro

MG. WILLY HUGO CALSINA MIRAMIRA
Asesor

MG. LUIS ROLANDO RAEZ GUEVARA
Vicedecano Académico – FII

Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América

Vicerrectorado de Investigación y Posgrado

VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CERTIFICADO DE SIMILITUD

Yo **CALSINA MIRAMIRA WILLY HUGO** en mi condición de asesor acreditado con la Resolución Decanal **N° 000021-2024-D-FII** de la tesis de investigación académico, cuyo título es **APLICACIÓN DEL ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA DETERMINAR LA VIABILIDAD DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN APLICATIVO MÓVIL QUE FACILITE A LAS PERSONAS DESARROLLAR EL PERSONAL FINANCE MANAGEMENT (PFM)**, presentado por la bachiller **ROSAS BERAUN XIOMARA KIMBERLY** para optar el título **PROFESIONAL DE INGENIERA INDUSTRIAL**, CERTIFICO que se ha cumplido con lo establecido en la Directiva de Originalidad y de Similitud de Trabajos Académicos, de Investigación y Producción Intelectual. Según la revisión, análisis y evaluación mediante el software de similitud textual, el documento evaluado cuenta con el porcentaje de **3%** de similitud, nivel **PERMITIDO** para continuar con los trámites correspondientes y para su **publicación en el repositorio institucional.**

Se emite el presente certificado en cumplimiento de lo establecido en las normas vigentes, como uno de los requisitos para la obtención del grado/ título/ especialidad correspondiente.

Firma del Asesor:
DNI:**09512630**
Nombres y apellidos del asesor:
CALSINA MIRAMIRA WILLY HUGO

RESUMEN

En el presente trabajo se decidió evaluar la pre factibilidad de la ejecución de un negocio en base a un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM); por lo que para realizar dicha evaluación se efectuó una investigación no experimental transversal descriptiva a una muestra de 385 personas; y se requirió desarrollar cada uno de los estudios comprendidos en dicha revisión. En el Estudio Estratégico se pudo determinar la posición del negocio frente al mercado de manera interna y externa. En el Estudio de Mercado se determinaron aquellas características con las cuales debe contar nuestro público objetivo, pudiendo así determinar la población y muestra a analizar. En el Estudio Técnico se evaluaron aquellos requerimientos técnicos necesarios para poder poner en marcha el producto. El Estudio Legal y Organizacional permitió establecer los requerimientos legales para poder inicial el negocio, así como poder definir el orden a llevar en el grupo de trabajo. El Estudio Económico demostró la viabilidad rentable y de flujo de dinero de la vida económica de la empresa en los siguientes cuatro años, siendo medidas estas características a través de indicadores. A partir de los estudios realizados se concluye que el estudio de pre factibilidad demuestra la viabilidad del desarrollo del aplicativo móvil.

PALABRAS CLAVE: Prefactibilidad, Estudio, Rentable, Negocio, Indicadores.

ABSTRACT

In the present investigation, it was decided to evaluate the pre-feasibility of executing a business based on a mobile application that makes it easier for people to develop Personal Finance Management (PFM); Therefore, to carry out this evaluation, a descriptive cross-sectional non-experimental investigation was carried out on a sample of 385 people; and it was required to develop each of the studies included in said review. In the Strategic Study it was possible to determine the position of the business in front of the market internally and externally. In the Market Study, those characteristics that our target audience must have been determined, thus being able to determine the population and sample to be analyzed. In the Technical Study, the technical requirements necessary to start up the product were evaluated. In the Legal and Organizational Study, it was possible to establish the legal requirements to be able to run the business project, as well as to be able to define the order to be carried out in the work group. The Economic Study demonstrated the profitable viability and cash flow of the economic life of the company in the following four years, these characteristics being measured through indicators. From the studies carried out, it is concluded that the pre-feasibility study demonstrates the viability of the development of the mobile application.

KEY WORDS: Prefeasibility, Study, Profitable, Business, Indicators.

DEDICATORIA

A mi familia y en especial a mi madre quien me apoyo de manera incondicional durante este proceso y me impulsó a no rendirme a pesar de las dificultades.

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN ii
ABSTRACT iii
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN 4
1.1. Introducción 4
1.2. Planteamiento del problema 5
1.2.1. Determinación del problema 5
1.2.2. Formulación del problema 6
1.3. Objetivos 6
1.3.1. Objetivo principal 6
1.3.2. Objetivos secundarios 6
1.4. Justificación de la investigación 7
1.4.1. Justificación Teórica 7
1.4.2. Justificación Metodológica 7
1.4.3. Justificación Practica 7
1.5. Importancia y alcance de la investigación 8
1.6. Delimitaciones de la investigación 9
1.6.1. Delimitación espacial 9
1.6.2. Delimitación Temporal 9
1.6.3. Delimitación Conceptual 9
CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LITERATURA 10
2.1. Marco teórico 10
2.2. Antecedentes del estudio 10
2.2.1. Antecedentes Nacionales 10
2.2.2. Antecedentes Internacionales 12
2.3. Bases teóricas 14
2.4. Definición de términos 20
CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES 23
3.1. Hipótesis 23

3.1.1. Hipótesis principal 23
3.1.2. Hipótesis secundarias 23
3.2. Variables 23
3.2.1. Variable dependiente 23
3.2.2. Variable independiente 23
3.3. Operacionalización de las variables 23
CAPÍTULO IV: MATERIALES Y MÉTODOS 26
4.1. Área de estudio 26
4.2. Tipo y diseño de investigación 26
4.3. Nivel de Investigación 27
4.4. Enfoque de la investigación 27
4.5. Procedimientos, técnicas e instrumentos de recolección de datos 27
4.6. Análisis estadístico 28
CAPÍTULO V: ESTUDIO ESTRATÉGICO 29
5.1. Misión y Visión 29
5.1.1. Misión 29
5.1.2. Visión 29
5.2. Herramientas de Análisis 29
5.2.1. Análisis de PESTEL 30
5.2.1.1. Entorno Político 30
5.2.1.2. Entorno Económico. 30
5.2.1.3. Entorno Socio-Cultural 31
5.2.1.4. Entorno Tecnológico 32
5.2.1.5. Entorno Ecológico 32
5.2.1.6. Entorno Legal 32
5.2.2. Matriz FODA 32
CAPÍTULO VI: ESTUDIO DE MERCADO 34
6.1. Perfil del cliente 34
6.2. Población y Muestra 35
6.3. 4 Ps Marketing Mix 38

6.3.1. Producto 39
6.3.2. Plaza 41
6.3.3. Precio 41
6.3.4. Promoción 42
6.4. Análisis de la Oferta 42
6.4.1. Competidores 42
6.4.2. Proveedores 44
6.4.3. Resultado de la Encuesta 44
6.5. Análisis de la demanda 52
6.5.1. Población de Estudio Futura 52
6.5.2. Demanda potencial 52
CAPÍTULO VII: ESTUDIO TÉCNICO 54
7.1. Macro localización 54
7.2. Micro Localización 54
7.3. Características del Aplicativo Móvil 54
7.4. Flujo de actividades del aplicativo 55
7.4.1. Versión Free 56
7.4.2. Versión Premium 61
7.5. Ingeniería de proyecto 62
7.5.1. Lenguaje de programación 62
7.5.2. Servidores 62
7.5.3. Servicio de programación 62
CAPÍTULO VIII: ESTUDIO LEGAL 64
8.1. Tipo de sociedad 64
8.2. Régimen Tributario 64
8.3. Régimen Laboral 65
8.4. Aspecto Organizacional 66
8.4.1. Organigrama 66
8.4.2. Funciones del personal 67

8.4.3. Remuneración de trabajadores 68
CAPÍTULO IX: ESTUDIO ECONÓMICO 70
9.1. Inversión Inicial 70
9.1.1. Capital Inicial 70
9.1.1.1. Activos Fijos 70
9.1.1.2. Capital de Trabajo 72
9.1.2. Financiamiento de la Inversión Inicial 73
9.2. Presupuestos 74
9.2.1. Presupuesto de Ingresos 74
9.2.2. Presupuesto de Costos 75
9.2.3. Presupuesto de Gastos Operacionales 75
9.2.3.1. Gastos Generales 75
9.2.3.2. Gasto de Ventas 76
9.2.3.3. Gastos Administrativos 77
9.2.4. Presupuesto de Gastos Financieros 79
9.3. Estados Financieros 79
9.3.1. Estados de Resultados 79
9.3.2. Flujo de Caja 80
9.3.2.1. Análisis del IGV (Crédito Fiscal) 80
9.3.2.2. Flujo de Caja Económico 81
9.3.2.3. Flujo de Caja Financiero 81
9.4. Evaluación Económica 82
9.4.1. Costo de Oportunidad de Capital (COK) 82
9.4.2. Promedio Ponderado del Costo del Capital (WACC) 83
9.4.3. Valor Actual Neto (VAN) 84
9.4.3.1. VAN Económico 84
9.4.3.2. VAN Financiero 84
9.4.4. Tasa Interna de Retorno (TIR) 85
9.4.5. Beneficio / Costo (B/C) 85
9.4.6. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) 85
9.4.6.1. PRI Económico 85

9.4.6.2. PRI Financiero 86
9.4.7. Análisis de Sensibilidad 86
CAPÍTULO XI: DISCUSIÓN 88
CAPÍTULO XII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 90
7.1. Conclusiones 90
7.2. Recomendaciones 90
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 92
ANEXOS 96

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz de Consistencia 24
Tabla 2 Herramientas de Análisis 30
Tabla 3 Matriz FODA 33
Tabla 4 Cálculo de Población de estudio 37
Tabla 5 Análisis de Competidores 43
Tabla 6 Población Proyectada 52
Tabla 7 Demanda Potencial 53
Tabla 8 Cálculo de la Demanda Retenida 53
Tabla 9 Categorías de Tipos de Operación 58
Tabla 10 Remuneración de Trabajadores 68
Tabla 11 Cantidad de Trabajadores 69
Tabla 12 Precios de Activos Fijos Tangibles 70
Tabla 13 Gastos Pre Operativos 71
Tabla 14 Precios de Trámites de Constitución 71
Tabla 15 Servicios de Acondicionamiento del Lugar de Trabajo 72
Tabla 16 Capital Inicial 72
Tabla 17 Inversión Inicial 73
Tabla 18 Financiamiento de Inversión Inicial 73
Tabla 19 Características del Préstamo 74
Tabla 20 Calendario de Pago del Préstamo 74
Tabla 21 Presupuesto de Ingresos 75
Tabla 22 Presupuesto de Costos 75
Tabla 23 Gastos Generales 76
Tabla 24 Gastos de Ventas 76
Tabla 25 Remuneración del Personal 77
Tabla 26 Depreciación Anual 77
Tabla 27 Amortización Anual 78
Tabla 28 Gastos Administrativos 78
Tabla 29 Gastos Operacionales 78
Tabla 30 Gastos Financieros 79
Tabla 31 Estado de Resultados (sin considerar Gastos Financieros) 79
Tabla 32 Estado de Resultados (considerando Gastos Financieros) 80
Tabla 33 Análisis del Crédito Fiscal 80
Tabla 34 Flujo de Caja Económico 81
Tabla 35 Flujo de Caja Financiero 81

Tabla 36 Cálculo de Beta Apalancada 83
Tabla 37 Cálculo de COK 83
Tabla 38 Cálculo de WACC 84
Tabla 39 Periodo de Recuperación de la Inversión Económica 86
Tabla 40 Periodo de Recuperación de la Inversión Financiera 86
Tabla 41 Análisis de Sensibilidad 87
Tabla 42 Cronograma de Implementación del Aplicativo 99
Tabla 43 Cálculo de Capital de Trabajo 100

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Presencia de la población en Redes Sociales 37
Figura 2 4 PS Marketing 38
Figura 3 Rango de Edad 45
Figura 4 Generación de Ingresos 45
Figura 5 Conocimiento del término “Finanzas Personales” 46
Figura 6 Registro de Ingresos, Gastos y Ahorros 46
Figura 7 Herramientas de Control de Finanzas Personales 47
Figura 8 Ahorro para Emergencias 47
Figura 9 Destino principal de Ingresos 48
Figura 10 Conocimiento del término "Inversión" 49
Figura 11 Gestión de Instrumentos de Inversión Financiera 49
Figura 12 Interés en Aplicativo de Gestión de Finanzas Personales 50
Figura 13 Interés en Aplicativo de Educación Financiera e Inversión 50
Figura 14 Interés en Aplicativo de Asesoría Financiera 51
Figura 15 Precio del Aplicativo del Proyecto 51
Figura 16 Flujo de Actividades del Aplicativo 55
Figura 17 Organigrama 66

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

1.1. Introducción

El dinero es el instrumento de intercambio más aceptado y utilizado por la población a nivel mundial; es aquel medio de pago que si bien puede tener diferentes variantes de acuerdo al país en que nos encontremos, o incluso de acuerdo a cada región, sigue siendo la herramienta más popular a través de la cual se obtienen aquellos bienes y servicios que son requeridos en nuestra vida diaria por lo que no es una sorpresa el conocer que una gran cantidad de personas dedican la mayor parte de su tiempo en encontrar o generar actividades que les permitan crear un mayor nivel de riqueza.

Hoy en día, con el alza constante de precios, los peruanos debemos ser cada vez más creativos al momento de pensar en aquellas actividades que nos permitan conservar mayor cantidad de dinero. La inflación es un fenómeno que ha impactado fuertemente en el poder adquisitivo de las personas, incrementando notablemente los precios de diversos productos, incluyendo dentro de estos aquellos que conforman la canasta básica familiar.

Es por eso que, en nuestra situación actual, las decisiones que tomemos al momento cuidar y hacer un uso responsable de nuestras finanzas serán decisivas para poder dirigir el camino que tendrán nuestros ingresos en los siguientes periodos y por consecuencia fijarán las metas financieras y personales que logremos obtener a lo largo de nuestra vida.

A pesar de su importancia, una gran parte de la población desconoce aún el adecuado manejo de las herramientas financieras disponibles para poder mantener y hacer crecer su dinero; y como consecuencia de esto terminan siendo víctimas de aquellas trampas y enredos provocados por una mala administración de sus recursos. Estas situaciones podrían ser evitadas si fuéramos conscientes del hecho de que es relevante el contar con un nivel adecuado y suficiente de educación financiera que nos permita llevar un control responsable de nuestras finanzas.

El control de dinero y las decisiones inteligentes que tomemos en torno a este deben ser consideradas una tarea habitual y común dentro de nuestras vidas, por consiguiente, un sistema que nos permita llevarlo a cabo de manera amigable y oportuna representa una necesidad de la población que debe ser cubierta.

Este sistema debe ser fácil de utilizar y del mismo modo debe encontrarse a la mano de las personas para que puedan controlar la gestión de su dinero de manera eficiente y en tiempo real; es por eso que debe ubicarse en un dispositivo que sea portátil y que al menos la mayoría de las personas utilicen en su día a día junto con el resto de sus actividades.

Actualmente, si buscamos en la red, ya podemos encontrar aplicativos móviles que nos ofrecen el servicio de poder administrar nuestro dinero de manera gratuita, sin embargo, estas ofertas aún tienen oportunidades de mejora y principalmente se encuentran dirigidas a público de otros países, que, si bien en un inicio puede ser utilizada por la diversa comunidad, reservan sus funciones avanzadas para aquella población que habita en su lugar de origen. A través del presente trabajo se busca proponer la creación de un nuevo aplicativo que cumpla con las virtudes de sus antecesoras, corrija los defectos de las mismas y que se encuentre dirigido para el público peruano.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1. Determinación del problema

Frente a la crisis económica que se experimenta en la actualidad, es necesario conocer de qué manera direccionar correctamente nuestros gastos y brindarle la importancia debida al rol que representa en nuestras vidas el nivel de educación financiera. Por lo tanto, haciendo uso de las nuevas tecnologías y equipos electrónicos que hoy en día se tienen al alcance de las manos de muchos usuarios, se plantea el desarrollo de un aplicativo móvil que pueda facilitar esta tarea.

La idea de gestionar un emprendimiento que gire en torno a la creación de una app móvil que se encuentre disponible al público para su descarga, es un negocio que viene

siendo cada vez más aceptado por la población con el pasar de los años. Sin embargo, es imprescindible el realizar el análisis previo de toda idea de negocio antes de ser ejecutada. Con el objetivo de determinar si el proyecto de inversión rendirá los frutos esperados durante su ciclo de vida y si será aceptado por el público objetivo, se requiere llevar a cabo la evaluación de la rentabilidad del proyecto a través de un estudio de prefactibilidad.

1.2.2. Formulación del problema

1.2.2.1. Problema Principal

¿De qué manera el estudio de prefactibilidad determina la viabilidad de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)?

1.2.2.2. Problemas Secundarios

¿De qué manera el estudio de prefactibilidad determina el grado de aceptación de la población peruana a la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)?

¿De qué manera el estudio de prefactibilidad determina la viabilidad económica de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo principal

Demostrar la viabilidad del desarrollo de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM) a través de un estudio de prefactibilidad.

1.3.2. Objetivos secundarios

Determinar a través de estudio de prefactibilidad el grado de aceptación de la población peruana a la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM).

Determinar a través de estudio de prefactibilidad la viabilidad económica del desarrollo de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM).

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Justificación Teórica

El estudio de prefactibilidad es una herramienta indispensable al momento de evaluar un proyecto con potencial de desarrollo. El análisis realizado en la etapa preliminar permite determinar la viabilidad de la idea, por lo que representa una pieza clave útil para los responsables del proyecto al momento de decidir si proceder con la implementación del negocio o si, caso contrario, sea necesario el plantear la revaluación de sus características al no tener resultados favorables, pudiendo incluso terminar en el abandono del proyecto.

Son estas primeras evaluaciones las cuales son tomadas por los interesados antes de realizar una mayor inversión en el proyecto, por lo que la investigación explicada en el presente trabajo podrá utilizarse como un modelo a seguir con el fin de poder resolver posteriores planteamientos en torno al estudio de prefactibilidad de un proyecto de un aplicativo móvil.

1.4.2. Justificación Metodológica

El análisis de viabilidad se realizará a partir de la evaluación independiente de estudios correspondientes a los aspectos fundamentales de un proyecto. En el proyecto se evaluará la viabilidad de los ámbitos de mercado, técnico, legal, organizacional y económico con el fin de determinar la sostenibilidad de la idea planteada.

El presente trabajo utilizará el estudio de prefactibilidad logrando demostrar la efectividad de esta metodología para poder determinar la viabilidad de un proyecto antes de su implementación.

1.4.3. Justificación Práctica

El desarrollo de la investigación se realizará a través de diversas etapas entre las

cuales se buscarán obtener las principales características que un aplicativo móvil dirigido a la gestión de finanzas personales y educación financiera debe contar.

Se iniciará el proyecto con un diagnóstico de la situación de actual de la población peruana frente a la idea del Personal Finance Management (PFM), es importante el conocer el grado de disposición que nuestros usuarios objetivo muestran frente a la idea del proyecto y determinar en qué posición nos encontramos en lo que respecto al alfabetismo financiero.

Posteriormente requeriremos realizar los diversos estudios comprendidos en la metodología del estudio de prefactibilidad, estableciendo la capacidad técnica, estratégica, legal, organizacional y económico del proyecto a través de múltiples herramientas. El objetivo de estos estudios es el de definir el cuerpo del proyecto y aquellos elementos que se requerirán para poder llevar la idea en marcha; de la misma manera se determinará la viabilidad económica del negocio siendo esta de vital importancia para los inversores al momento de tomar la decisión de empezar con el emprendimiento.

Por último, se realizará la discusión de las hipótesis planteadas durante el estudio con aquellas conclusiones desarrolladas a partir de los resultados de los procesos previos con el objetivo de precisar la viabilidad del proyecto.

1.5. Importancia y alcance de la investigación

El presente trabajo nace a partir de la idea de fomentar el desarrollo de las Finanzas Personas y Educación Financiera en el país, contribuyendo a la disminución de un notorio analfabetismo presente en este ámbito; siendo este último una de las principales causas que ocasionan la toma de diversas malas decisiones al momento de hacer uso de nuestra riqueza. Actualmente en el país no se ha presentado un emprendimiento de gran alcance que se enfoque en apoyar a las personas a direccionar sus recursos económicos, por lo que se busca implementar y motivar a la creación de herramientas financieras que puedan encontrarse al alcance de diversos estratos sociales mediante la demostración de la

viabilidad de un proyecto de esta naturaleza.

1.6. Delimitaciones de la investigación

1.6.1. Delimitación espacial

El estudio presentado, si bien el aplicativo móvil tendrá su ubicación en el espacio virtual, debe ser enfocado a una población real a partir de la cual se obtendrá la información de los potenciales usuarios y sus comportamientos.

Conforme a lo mencionado, es importante definir el espacio en el cual se encuentran ubicadas estas personas para poder recabar de manera eficiente la información. La presente investigación se encuentra enfocada en la población peruana, tomando como referencia aquella situada en la ciudad de Lima Metropolitana.

1.6.2. Delimitación Temporal

El periodo de tiempo en el cual se está realizando la recopilación de la información y el análisis de las evaluaciones que conforman un estudio de precalificación es el año 2023, momento en el cual el uso de equipos móviles es una actividad del día a día por lo que la idea de negocio de desarrollar un aplicativo móvil se encuentra en el instante de mayor aceptación.

1.6.3. Delimitación Conceptual

El proyecto se encuentra dirigido hacia las personas naturales, para quienes es clave el hecho de poder gestionar correctamente sus finanzas personales de una manera eficiente y dinámica; así como el lograr tener acceso a la educación financiera a través de una plataforma dinámica y amigable y sobre todo que se encuentre al alcance de la mano. La investigación se centrará en diseñar y determinar la viabilidad económica de un proyecto cuyo potencial se evaluará en una etapa preliminar a través de diversos estudios.

CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Marco teórico

Para poder desarrollar la presente investigación, es importante el definir y tener claros los conceptos elementales que se desarrollan alrededor de los términos “Finanzas Personales” y “Educación Financiera”, por lo que se procederán a mencionar investigaciones previas referente a estos realizadas a nivel nacional y en diversos países, así como también se desarrollarán definiciones de aquellas palabras y expresiones necesarias para poder comprender con mayor profundidad el contenido abarcado en el estudio.

2.2. Antecedentes del estudio

2.2.1. Antecedentes Nacionales

En la última medición realizada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), se ha obtenido como resultado a dicho estudio que actualmente el 80% de la población peruana se encuentra compuesta por analfabetos financieros; es decir, que la mayor parte de la sociedad no tiene conocimientos respecto a sus finanzas y recursos; siendo esta métrica un dato fundamental a tomar en consideración para aquellos países que quisieran ser parte de los miembros de dicha organización. Frente a tal situación, es correcto afirmar que los peruanos hemos descuidado el concepto de la educación financiera y su importancia en nuestras vidas.

Como señala Nelson Alvarado (2022), gerente de la Fundación BBVA en Perú, en la edición N°1803 de la revista SEMANA ECONOMICA el banco ha realizado una inversión mayor a 80 millones de euros en esta materia a través de programas e iniciativas que buscan promover las competencias y habilidades financieras de aquellas personas y emprendedores que buscan conocer desde los conceptos financieros básicos hasta los más complejos; siendo uno de los temas tratados el ahorro, el presupuesto y la planificación de

deudas.

Acuerdo a lo señalado en la publicación, expertos en el tema coinciden en que la educación financiera tiene un alto valor en nuestro desarrollo personal debido a que permite generar una fuente de oportunidades diversas y colabora con la disminución de la desigualdad que se puede visualizar en los estratos de nuestra sociedad.

Bach & Bach (2020) en su tesis "*Educación Financiera y morosidad en los comerciantes del Centro Comercial El Paraíso Año 2019"* se proponen identificar la relación que existe entre la morosidad de la población mencionada en la investigación y la educación financiera. La metodología que se empleó fue de tipo correlacional y el diseño de la investigación fue no experimental. La recolección de datos se realizó a través de una encuesta dirigida a la población que posteriormente fue validada con un juicio de expertos. A través del trabajo se concluye que existe una relación significativa entre la morosidad presentada y el conocimiento financiero.

Espinoza (2018) en su tesis "*Aplicativo Móvil de control Financiero para trabajadores de Empresa Inversiones Lescano"* busca mejorar el manejo de los ingresos económicos percibidos por los trabajadores de la empresa cada mes a través de la implementación de un aplicativo móvil situado en la plataforma Android.

La extracción de los datos utilizados para la investigación se realizó mediante encuestas y entrevistas dirigidas a una muestra de 32 trabajadores. Se utilizó una investigación con diseño de tipo pre experimental y método en línea para poder procesar la información obtenida.

Se concluye con el trabajo que se logró aumentar la buena distribución de los ingresos y salidas de los recursos económicos mensuales debido a que el aplicativo les permite guardarlas en un registro y clasificarlas, y de la misma forma les permite establecer un recordatorio para el pago de cuotas correspondientes a préstamos solicitados por el trabajador. Estas características permiten mejorar la toma de decisiones del personal al momento de emplear sus ingresos, teniendo un grado de aceptación del 87% de los

encuestados. Así mismo se obtuvieron resultados positivos en el análisis económico del estudio (VAN = S/. 2,084.59, TIR = 31% y B/C 1.44).

Eyzaguirre & Isasi & Raicovi (2016) en su tesis "*La educación financiera y la importancia de las finanzas personales en la educación superior de los jóvenes de 18 – 25 años de Lima Metropolitana*" plantean la situación de confirmar si los jóvenes que cuentan con estudios de educación superior comprenden los conceptos financieros básicos para poder comprender el sistema financiero.

El tamaño de la muestra abarco un total de 1,200 alumnos de distintas entidades educativas, los cuales fueron encuestados utilizando un formato de 20 preguntas. La contribución obtenida mediante la investigación reside en señalar las debilidades del conocimiento financiero en la población estudiada, evidenciando la flaqueza en nuestro sistema educativo.

2.2.2. Antecedentes Internacionales

Aguilar, Alarcon, Melo & Modragon (2017) en su tesis "*Estudio de Prefactibilidad para el diseño de una aplicación móvil para organizar y controlar las finanzas personales en Colombia*" identifican los recursos requeridos para el desarrollo de un aplicativo móvil y su ejecución, logrando también delimitar un mercado potencial de mercado con miras de un crecimiento constante; siendo relevante mencionar que se encontró que el 94% de las personas encuestadas realiza la planeación del gasto de su dinero.

De la misma manera es importante señalar que durante la investigación se realizó el cálculo de los indicadores financieros determinantes para poder definir la viabilidad económica del proyecto, siendo estos últimos de carácter positivo y presentando un escenario favorable para la inversión (TIR= 35.5%, VAN= $21,442.462 y B/C= 1.65).

Rivera Ochoa & Bernal Domínguez (2018) en su artículo *"La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de Mi Banco en México"* mediante un estudio realizado a una muestra de 159 clientes encuestados referente a los conocimientos financieros y el uso de herramientas financieras

de estas personas, concluyen que el 46.2% de las personas a quienes se realizó dicho cuestionario cuentan con bajos niveles de educación financiera, hecho que los induce a adquirir créditos de alto costo, generándose endeudamientos con riesgos de incumplimiento de pago.

Se concluye a partir de este estudio que el nivel de educación financiera que posea una persona impacta de manera significativa en el comportamiento que mantiene frente a la adquisición de deudas a lo largo de su vida.

Mungaray, Gonzales & Osorio (2020) en su estudio *"Educación financiera y su efecto en el ingreso en México"* toman como base los resultados obtenidos a través de la encuesta aplicada los países que pertenecientes al G20, destacando entre ellos las respuestas obtenidas de la muestra seleccionada de 12,446 mexicanos. El objetivo del estudio radica en medir la educación financiera sostenida en los habitantes encuestados, a partir de la cual se concluye que, si una persona incrementa el nivel de educación financiera, este impacto se reflejara en un incremento de 1.75% de ingreso mensual.

Meyers (2020) en su estudio "Educación financiera para adultos jóvenes y sus factores subyacentes" centra su investigación en los alumnos de la escuela Franklin High School ubicada en el estado de Texas, Estados Unidos con el objetivo de analizar el nivel de educación Financiera en el país. Se determina en base a su trabajo que la educación tradicional recibida por los estudiantes no garantiza el tener un adecuado nivel de conocimiento de herramientas financieras, por lo que abre la oportunidad de desarrollar este tipo de conocimientos en una edad adulta.

Ramoni (2018) en su investigación *"Alfabetización Financiera: ¿Están los adultos jóvenes bien equipados para enfrentar el mundo económico actual?"* se centra en la idea de discernir aquellos factores que influencian en el comportamiento financiero de las personas, concluyendo a partir de esta que muchas de las decisiones tomadas como adultos están conectados al ambiente en el que uno se desarrolla, dándole un papel fundamental al role familiar.

2.3. Bases teóricas

Finanzas Personales

Consiste en la administración financiera que una persona o un grupo familiar realiza en torno a sus recursos económicos con el objetivo de presupuestar los movimientos de dinero que se realizan en un periodo determinado y tomando en cuenta los riesgos a futuro que pueden acontecer durante su vida.

El término “finanzas personales” puede abarcar diversas actividades financieras, siendo estas desde el ahorro de recursos hasta las actividades de inversión de capital, realizando en todo momento un seguimiento constante y un pronóstico a futuro de cómo va evolucionando el volumen de dinero en nuestra gestión y aquellos comportamientos que se puedan presentar debido a la toma de decisiones que se ejecuten en torno a la información recopilada.

Educación Financiera

El objetivo de la educación financiera es el desarrollo de habilidades y competencias financieras que nos permitan conseguir un razonamiento lógico y coherente para poder gestionar nuestros recursos económicos.

Como se ha mencionado previamente, alrededor del 80% de la población peruana cuenta con un bajo conocimiento de las herramientas y términos financieros básicos, siendo esta una evidencia de la necesidad que tiene el país de mejorar la calidad educativa en torno a esta materia con el afán de promover una óptima administración del capital propio de las personas.

Inteligencia Financiera

Se encuentra orientada a controlar los gastos realizados mediante diversas estrategias que nos permitan reducir la salida de capital. La inteligencia financiera es una capacidad que puede ser desarrollada a lo largo del tiempo mediante la adquisición de conocimientos en la materia y también practicando el autocontrol al momento de consumir.

Cultura Financiera

Nuestra cultura normaliza el realizar gastos económicos sin llevar a la par un monitoreo de estos, y de la misma manera se puede observar como una práctica común el tener que recurrir a préstamos utilizando herramientas como las tarjetas de créditos para poder continuar cubriendo necesidades que al final del día no generan ningún retorno de capital.

En el Perú escasea una cultura que promueva y premie el ahorro, control de los gastos y la toma de decisiones responsables y previamente informadas. Es por esto que actualmente se están desarrollando campañas que buscan promover este comportamiento mediante charlas y ejercicios que eduquen a la población para la toma de conciencia de sus operaciones.

Presupuesto Personal

Para poder mantener una buena gestión de los ingresos percibidos es necesario contar con un plan previamente diseñado que cubra los posibles escenarios a presentarse en un determinado periodo. Esta planificación consiste en crear un presupuesto en el cual se tendrá la visibilidad de los ingresos a percibir y los gastos a realizar al mismo momento que se trabaja con un límite de movimientos que se pueden realizar en estas categorías con el fin de evitar un exceso de salidas por encima de nuestro programa y también el evitar caer en la ilusión de que contamos con más dinero del que manejamos.

Es correcto afirmar que el presupuesto es un compromiso personal que uno mismo establece en base a su situación y el cual es necesario respetar debido a que este primer paso es importante para poder llegar a un siguiente nivel en nuestras finanzas. A través de un presupuesto podemos destinar la parte de nuestro dinero que será utilizada para diversas categorías como: gastos de la casa, transporte, servicios básicos, alimentos, etc. Por lo tanto, el llevar a cabo un presupuesto nos permite identificar el porcentaje de nuestro dinero que no debe ser destinado para ningún otro fin que el ya establecido inicialmente, evitando así el hacer uso de los recursos en gastos imprevistos o impulsivos que pueden

surgir a último minuto.

Analfabetismo Financiero

Acorde a Atkinson y Messy (2013), el termino de alfabetismo financiero comprende “la combinación de la concientización, conocimientos, habilidades y comportamientos necesarios para tomar decisiones financieras sólidas y eventualmente lograr el bien financiero individual”.

De lo mencionado previamente es posible deducir que el no contar con estos conocimientos y habilidades puede ser un grave problema para nuestro futuro financiero debido a que las decisiones que estamos tomando no tienen un fundamento que sustente el porqué de nuestras acciones.

Ansiedad Financiera

Es aquel malestar ocasionado por una ineficiente administración de las finanzas personales. En consecuencia, de este trastorno se genera una angustia frente a la incertidumbre que la persona observa en su situación económica actual y la futura.

Las herramientas financieras buscan reducir esta incertidumbre y brindar una administración que genere tranquilidad en la persona y que lo mantenga preparado para diferentes escenarios que puedan presentarse.

Ahorro

De acuerdo a los expertos, una persona debe poder ahorrar al menos el 10% de los ingresos percibidos en un mes. El ahorro de capital es fundamental debido a que nos permitirá estar preparados en el caso que se nos presente una emergencia o tengamos que realizar un gasto no previsto en nuestro presupuesto y no contemos más con el ingreso continuo de dinero.

Coloquialmente conocido como “colchón”, se recomienda tener un fondo de ahorro equivalente a al menos 3 meses de gastos mensuales.

Administración Financiera

Es considerada como la disciplina encargada de la planificación, organización y

control de los recursos económicos de una persona o conjunto familiar. La administración financiera es la que permite generar rentabilidad y perdurabilidad de nuestro capital en el tiempo.

Estudio de Prefactibilidad

Antes de proceder con la implementación de algún proyecto o inversión se requiere realizar un estudio previo que nos permita definir la viabilidad de la operación con el objetivo de disminuir las incertidumbres que puedan albergar las personas que buscan invertir sus recursos y de la misma manera proporcionar una idea más concreta y directa de la factibilidad del proyecto.

Es de acuerdo al resultado obtenido que se procederán a tomar las decisiones siguientes. Si el desenlace es positivo, se puede proceder con un estudio a mayor detalle requiriendo de una inversión superior o incluso se puede decidir el ejecutar lo trazado. No obstante, si el desenlace es negativo, se puede decidir el volver al estudio utilizando un enfoque diferente o también se puede optar por abandonar el plan.

Estudio Estratégico

Es aquella investigación realizada en torno a los ambientes internos y externos de un negocio, con el objetivo de identificar aquellas estrategias que puedan impulsar su posición en el mercado.

El conocer los escenarios en los cuales se desarrollará el negocio, nos ayudará a comprender aquellas decisiones que deben ser tomadas a cabo para el logro de los objetivos planteados para el proyecto.

Durante el análisis interno, podremos observar las principales características de la idea negocio e identificar aquellas fortalezas que podremos potenciar y aprovechar; así como aquellas oportunidades de mejora con las que podremos contar durante el ciclo de vida del negocio.

Durante el análisis externo, podremos conocer el marco en el cual se desarrollará el proyecto y qué alianzas serán viables y necesarias para lograr el deseado posicionamiento

en nuestros usuarios. Todo negocio debe saber desenvolverse en el mercado, por lo que el conocimiento previo de este entorno es considerado una información de mucha utilidad al momento de evaluar nuestro futuro desarrollo.

Estudio de Mercado

Es aquel análisis del mercado en el cual nos centraremos en investigar y comprender a través de diversas fuentes de información el comportamiento de un determinado nicho, el cual será previamente identificado como nuestro público objetivo. Este estudio cuenta con vital importancia debido a que nos permitirá dar un primer avistamiento al potencial del consumo del producto, es aquel estudio que nos permitirá acortar la brecha entre el producto que ofrece el proyecto y aquel que necesita y solicita el mercado.

El estudio de mercado consiste de la misma forma en aquel conjunto de acciones que nos permitirá conocer la oferta y la demanda, tendremos como objetivo conocer a nuestra competencia y a nuestros potenciales clientes.

Estudio Legal y Organizacional

El estudio legal es aquel que nos permitirá determinar si durante el llevado a cabo del proyecto se presentarán restricciones derivadas de las normativas legales del país al momento de su ejecución. Si bien es un estudio que no trabaja directamente con nuestro mercado, es requerido con el fin de conocer la viabilidad práctica del negocio debido a que la instalación y operación del proyecto dependerá en gran medida de los resultados de este análisis.

El estudio organizacional es una indagación de carácter interno en el equipo que llevará a cabo el proyecto, es una tarea elemental para poder definir la estructura el cuerpo del negocio y cómo se efectuarán las diversas tareas necesarias para poder operarlo. Como consecuencia de este estudio, podremos determinar de manera previa si contamos con la capacidad de recursos suficientes para poder iniciar el negocio o si caso contrario se requerirá de una mayor inversión inicial para poder contar con el personal calificado

necesario para satisfacer las necesidades del negocio. Dicha información tendrá un impacto relevante en el estudio posterior que se centra en la viabilidad económica del negocio.

Estudio Técnico

De la misma forma en la cual se evalúa las necesidades de personal que requerirá la empresa, es igualmente importante el determinar aquellas características técnicas que convierten la idea de negocio en un producto listo para ser ofrecido al público.

Se analizarán todos los requerimientos identificados para hacer el producto funcional, dicho análisis incluirá la tecnología, la locación, materiales y organización.

Estudio Económico

Es aquella disciplina que te permite evaluar la viabilidad y evolución económica del proyecto, la información que será reunida durante este estudio es de carácter monetaria y será indispensable para poder determinar los beneficios futuros a generar del negocio permitiéndonos visualizar nuestra capacidad de pago de los compromisos de cada ejercicio y el definir la rentabilidad que percibirán los inversores, siendo este un rasgo decisivo antes de implementar una idea de negocio.

Estadística

La estadística consiste en métodos, procedimientos y fórmulas que permiten recolectar información para luego analizarla y extraer de ella conclusiones relevantes. Se puede decir que es la Ciencia de los Datos y que su principal objetivo es mejorar la comprensión de los hechos a partir de la información disponible (Roldan 2017).

A través de estos procedimientos es posible llegar a conclusiones mediante un análisis previo de los datos recolectados y presentados de manera dinámica para su observación. Es en base a las conclusiones obtenidas que se puede realizar la toma de decisiones e incluso nos permitirá realizar una proyección de aquellas relaciones que visualicemos entre nuestros datos que manejen un comportamiento predecible

2.4. Definición de términos

Economía

Es la ciencia cuyo estudio gira en torno a la administración de la sociedad de los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las necesidades humanas. Análogamente se dedica al análisis de la toma de decisiones tomadas en torno a dichos recursos.

Finanzas

Aquella rama de la economía que centra su investigación en el valor y la gestión del dinero, es aquella área que se enfoca en estudiar el ahorro, la elaboración de presupuestos, estrategias de inversión, entre otros.

Dinero

El dinero es el tipo de cambio con mayor aceptación entre las personas dispuestas a realizar transacciones de compra-venta, operaciones de pago y al momento de saldar deudas. Al ser un medio de pago que puede ser comprado con rapidez, es correcto afirmar que es un activo con un grado de liquidez elevado.

El dinero también es considerado un indicador de riqueza, debido a que representa el capital que vamos conservando con el pasar de los años.

Inflación

Es aquel fenómeno conocido como la desvalorización del dinero o el incremento constante de los precios a lo largo del transcurrir de los años. Dicho evento ocasiona que la capacidad adquisitiva con la que pueda contar una persona vaya sufriendo un cambio persistente durante su ciclo de vida, siendo así que si comparamos aquellos productos que podíamos comprar con determinada cantidad de dinero en un periodo definido haya sufrido una variación drástica al momento de compararlo con la capacidad adquisitiva actual.

Ingresos

Es toda entrada de dinero que se produce debido al trabajo ejercido por una persona, los ingresos pueden deberse por rentas de trabajo, capital o debido a un negocio.

Gastos

Es toda salida de dinero que se puede registrar en un periodo determinado que consiste en destinar parte de nuestros ingresos percibidos con el fin de poder cubrir nuestras necesidades. Por consiguiente, es una actividad común en todas las personas.

Presupuesto

Es la planificación de los recursos económicos generados en un determinado periodo de tiempo con un objetivo previsto con anterioridad, el cual se medirá de acuerdo a lo observado en la realidad.

Préstamos

Se rigen en torno a contratos celebrados entre un prestamista y un prestatario en el cual se otorga una determinada cantidad de dinero a cambio de una devolución pactada bajo ciertas condiciones que definen el cálculo de los intereses correspondientes al préstamo.

Interés

Es aquel lucro económico que una persona o entidad, principalmente bancaria, obtiene a través del préstamo de dinero bajo ciertas condiciones. En otras palabras, los intereses son el precio que una persona debe pagar al dueño del capital como consecuencia de haber podido contar con la liquidez que el préstamo le brindo debido a que el propietario del capital no ha podido hacer uso de este dinero en el tiempo en que el deudor ha demorado en devolverlo.

Proyecto

Es aquella planificación direccionada a producir bienes o servicios con el afán de satisfacer necesidades dentro de un límite de presupuesto y un periodo de tiempo determinado.

Negocio

Proveniente del término latín *negotium*, la cual significa “lo que no es ocio”; hoy en día definido como cualquier actividad económica cuyo objetivo sea el generar fines

lucrativos o utilidades a través de la venta de un producto o servicio, buscando cubrir una necesidad en el mercado.

Inversión

Es aquella actividad en la cual se destinan recursos presentes con el objetivo de obtener beneficios en el futuro. Es frecuente el escuchar la idea de que toda inversión conlleva consigo una probabilidad de riesgo, debido a que la rentabilidad que se obtendrá por dicha destinación se encontrará proporcionalmente ligada a esta inseguridad.

Factibilidad

Es la posibilidad de poder cumplir con los objetivos en un proyecto utilizando los recursos establecidos para su realización.

Rentabilidad

Son aquellos beneficios o ganancias promedios que se obtienen a partir de una inversión de capital, esta métrica es indispensable al momento de evaluar el ejecutar un negocio.

Aplicativo Móvil

Herramienta virtual con capacidad limitada que permite brindar al usuario una experiencia de acuerdo a las funciones programadas y los servicios planteados.

Equipo Móvil

Es aquel aparato con conexión a red cuyas características se encuentran diseñadas para que pueda ser desplazado de un lugar a otro.

CAPÍTULO III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis principal

La viabilidad de la implementación de un aplicativo móvil que permita a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM) es factible de acuerdo a un estudio de prefactibilidad.

3.1.2. Hipótesis secundarias

El estudio de prefactibilidad permite determinar el grado de aceptación de la población peruana a la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM).

El estudio de prefactibilidad permite determinar la viabilidad económica de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM).

3.2. Variables

3.2.1. Variable dependiente

Viabilidad de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM).

3.2.2. Variable independiente

Estudio de Pre Factibilidad.

3.3. Operacionalización de las variables

El siguiente cuadro representa un resumen de aquellas variables identificadas durante el estudio así de aquellas metodologías y herramientas que se utilizarán para poder abarcar estas dimensiones a través de indicadores planteados.

Tabla 1

Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES
Problema Principal ¿De qué manera el estudio de prefactibilidad determina la viabilidad de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)? **Problemas secundarios** • ¿De qué manera el estudio de prefactibilidad determina el grado de aceptación de la población peruana a la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)? • ¿De qué manera el estudio de prefactibilidad determina la viabilidad económica de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM)?	**Objetivo principal** Demostrar la viabilidad del desarrollo de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM) a través de un estudio de prefactibilidad. **Objetivos secundarios** • Determinar a través de estudio de prefactibilidad el grado de aceptación de la población peruana a la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM). • Determinar a través de estudio de prefactibilidad la viabilidad económica del desarrollo de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM).	**Hipótesis Principal** La viabilidad de la implementación de un aplicativo móvil que permita a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM) es factible de acuerdo a un estudio de prefactibilidad. **Hipótesis secundarias** • El estudio de prefactibilidad permite determinar el grado de aceptación de la población peruana a la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM). • El estudio de prefactibilidad permite determinar la viabilidad económica de la implementación de un aplicativo móvil que facilite a las personas desarrollar el Personal Finance Management (PFM).	**Variable A =** **Variable Independiente:** **Estudio de Prefactibilidad** Dimensiones / Indicadores / Medición del ítem: Estudio Estratégico — Análisis externo, Análisis Interno — Se cuentan con variables de tipo cualitativo, los cuales serán medidos de acuerdo a lo observado en la sociedad Estudio de Mercado — Demanda/ Oferta — Se cuentan con variables de tipo cuantitativo, los cuales deberán generar valores positivos y dentro de los rangos esperados por los inversionistas Estudio Técnico — Localización, Ingeniería de Proyectos Estudio Legal y Organizacional — Tipo de Sociedad, Descripción de Puestos Estudio Económico — VAN, TIR y B/C, Periodo de Recuperación, Análisis de Sensibilidad **Variable B =** **Variable Dependiente:** **Viabilidad de la implementación del aplicativo móvil** Dimensiones / Indicadores / Medición del ítem: Beneficios del aplicativo móvil — Reconocimiento e interés por parte de la población — Se cuentan con variables de tipo cualitativo, los cuales serán medidos de acuerdo a lo observado en la sociedad Aceptación del aplicativo móvil — Grado de aceptación en la muestra

Fuente: Elaboración propia

METODO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	TÉCNICAS Y INSTRUMENTOS

Método del Estudio:

TIPO Y NIVEL: Descriptivo

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN CUALITATIVO Y CUANTITATIVO – NO EXPERIMENTAL - TRANSVERSAL DESCRIPTIVO

Se realizará la recolección de datos sobre los diversos tipos de estudios que componen el Estudio de Prefactibilidad con el objetivo de reportar aquella información observada y su posterior medición.

Población:

Las características que se buscan en la población seleccionada son las siguientes:

Característica	Participación
Se encuentre generando flujos de dinero	PEA 15.19%, INEI Ocupada 90.6%, NEI
Rango de edad que utilice constantemente el celular en su vida diaria	25 – 40 años, 23.6% INEI
Actitud de aceptación a utilizar el equipo móvil	93%, INEI
Acceso al internet en el celular	87.7%, INEI
Utilice el sistema ANDROID	72.6%, comScore
Interesada por conocer cómo manejar el control de sus finanzas	75%, BBVA
Presente en el uso de las redes sociales	71.1 %, We are Social

La población resultante equivale a un total de 383 mil 237 habitantes

Muestra:

Donde el resultado para n sería 384.16 ≈ 386 personas.

$$n = \frac{z^2\, p\, q}{e^2}$$

Donde:
- Se utilizan los siguientes valores:
- z (Nivel de confianza de 95%) = 1.96
- e (error muestral deseado) = 5%
- p = 0.5
- q = 0.5

Técnicas:

- PESTEL
- 5 fuerzas de Porter
- FODA –
- Encuestas
- Flujo de Procesos
- Documental
- Organigrama
- Análisis de Contenidos

Instrumentos: Documental, fichas de investigación, cuestionarios

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IV: MATERIALES Y MÉTODOS

4.1. Área de estudio

De acuerdo a la CONCYTEC, se utilizan como áreas de conocimiento aquellas señaladas conforme al estándar Internacional de Áreas de Ciencia y Tecnología de la OCDE, siendo las siguientes:

- Área de Ciencias Naturales
- Área de Ingeniería y Tecnología
- Área de Ciencias Médicas y Ciencias de la Salud
- Área de Ciencias Agrícolas
- Área de Ciencias Sociales
- Área de Humanidades

Se identifican como áreas de estudio correspondientes a la presente investigación las siguientes:

Ciencias Sociales: El presente estudio realiza su investigación y análisis en base a las conductas sociales presentada en la población y de la misma forma se realiza una evaluación económica con el fin de determinar la viabilidad del proyecto.

Ingeniería y Tecnología: El producto a ser evaluado consiste en una aplicación informática diseñada para ser utilizada en un equipo móvil, también conocidas como unidades pequeñas de software.

4.2. Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación que se utilizará para poder evaluar la pre factibilidad del aplicativo móvil que permite gestionar las finanzas personales es el del tipo descriptivo debido a que en el presente estudio se estará realizando la recolección de información del nicho de mercado seleccionado sin alterar su entorno. El diseño de la investigación es no experimental transversal descriptivo debido a que la encuesta realizada permitirá identificar

el comportamiento, preferencias y actitudes que comparten nuestro mercado antes de realizar la salida en vivo del producto. El estudio abarca el tema de las finanzas personales que manejan las personas adultas una vez que mantienen una fuente de ingresos estable y requieren que estos recursos económicos cubran sus necesidades planteadas.

4.3. Nivel de Investigación

El nivel de la investigación corresponde a un estudio descriptivo debido a que la muestra seleccionada no será alterada con el análisis realizado; en cambio se utilizarán los datos recopilados mediante las herramientas previstas buscando determinar la pre factibilidad del proyecto en los años posteriores.

4.4. Enfoque de la investigación

El estudio tiene un enfoque mixto debido a que utilizaremos los indicadores establecidos para poder medir el cumplimiento de los objetivos planteados al inicio de la investigación; de la misma forma se observará el comportamiento de la población respecto al tópico de la gestión de finanzas personales. De acuerdo a estos se definirá la prefactibilidad del proyecto.

La población de estudio se ha obtenido a través de diversos filtros aplicados en el total de la población peruana, obteniéndose un equivalente a 383 mil 237 habitantes y una muestra de 385 personas. Los resultados obtenidos tienen su desarrollo en el Capítulo IV: Estudio de Mercado.

4.5. Procedimientos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las herramientas utilizadas para la recopilación y procesamiento de la información recabada serán las encuestas, cotizaciones solicitadas entrevistas y análisis documental con el objetivo de poder recabar la información necesaria para determinar la factibilidad del proyecto.

4.6. Análisis estadístico

Durante el estudio de mercado se utiliza las herramientas de Google Analytics y Excel para poder observar de manera grafica las reacciones de las personas encuestadas frente a las preguntas planteadas respecto a las finanzas personales e inversión. Con respecto al estudio de pre factibilidad se utilizó un análisis de los principales indicadores que nos permitirán evaluar la rentabilidad del proyecto, teniendo como principales el VAN, TIR, Periodo de Recuperación y el indicador de Beneficio/ Costo (B/C).

CAPÍTULO V: ESTUDIO ESTRATÉGICO

5.1. Misión y Visión

Es necesario comenzar a definir estos dos primeros alcances, los cuales servirán como cimiento para poder definir el camino que desea continuar el negocio.

5.1.1. Misión

Impulsar y reforzar en la población peruana la práctica de la gestión de sus recursos económicos, así como el brindar una plataforma que permita acceder a información financiera de utilidad; colocando a su alcance una herramienta móvil que les permita la categorización de sus ingresos y gastos durante un periodo determinado, del mismo modo que podrán acceder a gráficas indispensables para la evaluación de su comportamiento a lo largo del ejercicio. Buscamos promover la cultura del ahorro e inversión en los peruanos con el objetivo de poder y desarrollar hábitos financieros saludables en sus personas.

5.1.2. Visión

Ser la primera opción del consumidor en el ambiente de gestión financiera móvil, permitiendo al usuario una experiencia satisfactoria que los induzca al uso diario del aplicativo motivado por la facilidad de su uso y el bienestar que le genera el tener bajo control sus movimientos de dinero acompañado de un producto de calidad que le brinde las herramientas e información necesarias para poder hacer crecer su dinero.

5.2. Herramientas de Análisis

En el presente estudio se utilizarán dos herramientas muy renombradas al momento de llevar a cabo el estudio de qué decisiones son convenientes para la empresa para poder mejorar su posición competitiva en el sector:

Tabla 2

Herramientas de Análisis

Herramienta	Análisis	Componentes
Análisis de PESTEL	Externo	• Factor Político • Factor Económico • Factor Socio Cultural • Factor Tecnológico • Factor Ecológico • Factor Legal
Matriz FODA	Interno y Externo	• Fortalezas • Debilidades • Oportunidades • Amenazas

Fuente: Elaboración propia

5.2.1. Análisis de PESTEL

El presente análisis consta de una herramienta que nos permitirá enfocarnos en el entorno externo al negocio dividido en seis factores importantes, cada uno de ellos siendo fundamental al momento de implementar un negocio al mercado.

5.2.1.1. Entorno Político. En el mes de diciembre del año 2021 El Ministerio de la Producción lanzó el programa ProInnovate, el cual a través de un concurso busca cofinanciar proyectos de startups con el objetivo de lograr un ingreso al mercado del emprendimiento mediante un apoyo monetario de un fondo de 50,000 soles, dirigido para personas naturales y empresas. (Positivo).

El Ministerio de Producción mediante la plataforma de Servicios de Desarrollo Empresarial del Programa “Tu Empresa” busca la promoción de las Micros, medianas y pequeñas empresas (MIPYME) utilizando herramientas para el fortalecimiento de la gestión empresarial, tales como cursos gratuitos de temas orientados al ámbito de negocios y actividad empresarial. (Positivo)

5.2.1.2. Entorno Económico. Utilizando el PBI como indicador económico para evaluar la situación nacional del país en los últimos años podemos apreciar que de acuerdo a lo indicado por el Instituto Nacional de Estadística e informática (INEI), el producto bruto

interno acumuló un crecimiento de 13.3% al final del año previo, el cual comparado con el escenario de -11% visualizado al terminar el año 2020 muestra una situación más favorable y evidencia la reactivación económica que se encuentra en marcha desde mediados del año 2021 y que se sigue llevando a cabo hasta la actualidad, con el regreso progresivo de las actividades de manera presencial. El crecimiento del PBI peruano registrado en el primer trimestre del año 2021 es de los más altos y rápidos en América Latina. (Positivo)

5.2.1.3. Entorno Socio-Cultural. De acuerdo a la encuesta de Capacidades Financieras del año 2019 llevada a cabo por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) se observa que alrededor del 60% de los hogares encuestados indicó no poder subsistir más de 3 meses en caso de no contar con una fuente de ingresos, haciendo imposible el mantener su estilo de vida actual de continuar con la misma gestión de recursos que han llevado utilizando. (Positivo)

A lo mencionado anteriormente debemos agregar que la capacidad de ahorro hoy en día se ha visto afectada fuertemente a causa de la pandemia, la cual se vio directamente influenciada por la reducción de ingresos que percibieron los hogares entre el año 2019 y 2020. (Negativo)

Existen diversas iniciativas que buscan impulsar educación financiera en el país buscando reducir las métricas del analfabetismo financiero mediante charlas brindadas de manera masiva, siendo uno de los temas tratados el ahorro, el presupuesto y la planificación de deudas. Actualmente podemos observar un mayor interés social por incentivar este desarrollo. (Positivo)

Durante el año 2021 se ha podido observar que la población ocupada se encuentra recuperándose gradualmente de manera conjunta con la reactivación de la economía, únicamente tomando en cuenta Lima Metropolitana, se registró un incremento del segmento en 73% en comparación con el mismo periodo observado en el año 2020, de acuerdo a las cifras señaladas por el INEI. Al contar nuevamente con el ingreso mensual de un sueldo, los

contribuyentes se encuentran otra vez en la necesidad de gestionar estos movimientos de dinero, por lo que será necesario un registro para su control (Positivo).

5.2.1.4. Entorno Tecnológico. Debe ser tomado en cuenta que el 87.7% de la población que hace uso del internet lo realiza mediante un teléfono celular, por lo que es factible asumir que el hecho de portar con un aparato móvil hoy en día es parte de nuestro estilo de vida, así como también lo es el hacer uso de este durante nuestras actividades (Positivo)

Alrededor del 94.5% de los hogares cuentan con un miembro que cuenta con teléfono celular de acuerdo a lo dado por conocer en el tercer trimestre del 2021 por el Instituto Nacional de Estadística de Estadística e Informativa (INEI), elaborado a partir de los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO). (Positivo)

5.2.1.5. Entorno Ecológico. De acuerdo al estudio realizado por la alianza de Atos y Greenspector, las instalaciones y ejecuciones de aplicativos móviles en los celulares ocasiona el consumo y degradación de la batería del equipo con el tiempo ocasionando el desecho de este y evitando una mayor duración (Negativo).

5.2.1.6. Entorno Legal. En el país no es viable el patentar un aplicativo para celular, sin embargo, el software es considerado una obra con autoría por lo que, de acuerdo al Decreto Legislativo N° 822 – Ley sobre el derecho de autor, en caso de ejecutarse con la condición de originalidad se encontrarán protegidos por el Derecho de Autor. (Positivo)

5.2.2. Matriz FODA

El generar la matriz FODA nos permite realizar un estudio tanto a nivel interno y externo del proyecto, determinando nuestro nivel de competitividad a través de las Fortalezas, Debilidad, Oportunidades y Amenazas que rodean el emprendimiento.

Tabla 3

Matriz FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
MATRIZ FODA	F1: Accesible en tiempo real para el registro de información. F2: Servicio gratuito de calidad de gestión de finanzas personales. F3: Fácil uso y manejo interactivo con el usuario. F4: Acceso a educación y asesoramiento financiero a un precio accesible. F5: Sección de noticias y financieros para el consumidor. F6: Se cuenta con un equipo de trabajo con un objetivo.	D1: Primera experiencia en la gestión de una empresa. D2: Los recursos económicos para poder sostener el negocio son limitados. D3: Marca sin presencia en el mercado. D4: Registro manual de ingresos y salidas de dinero.
OPORTUNIDADES	**ESTRATEGIAS FO**	**ESTRATEGIAS DO**
O1: Iniciativas para impulsar la educación financiera en el país. O2: Escalable a nivel global. O3: Diversidad de proveedores. O4: Nicho de mercado con potencial para ser explotado O5: Reactivación económica de la PEA. O6: Crecimiento en la población que realiza sus actividades diarias en compañía de un equipo móvil. O7: Concurso Nacional ProInnovate.	O4, F1, F2, F3, F4, F5 Utilizando los rasgos atractivos del aplicativo, se explotará el potencial nicho de mercado existente. O5, F2 F4 Debido a la creciente reactivación económica de la población ocupada se cuenta con un mayor publico objetivo al cual se podrá atraer con nuestro servicio gratuito inicial y el precio módico ofrecido para "usuarios premium". O6, F1, F3 Se tomará ventaja del hecho que cada vez más personas utilizan un equipo móvil en su vida diaria para atraerlos a consumir el producto.	O1, O4, D3 Utilizando el hecho de que se está impulsando la educación financiera a través de actividades presentadas por entidades privadas, se aprovecharán presentar la marca a esta población interesada emergente. O2, D3 Con el hecho de que el proyecto puede ser escalable a nivel internacional, se buscarán socios estratégicos para poder formar un equipo de trabajo que cubra las principales flaquezas del actual. O3, D2 Se tomará ventaja de la basta cantidad de proveedores existentes en el mercado para logrará un presupuesto accesible a los recursos económicos actuales O7, D2 Se participará en el concurso ProInnovate para poder lograr un financiamiento adicional para el funcionamiento del proyecto.
AMENAZAS	**ESTRATEGIAS FA**	**ESTRATEGIAS DA**
A1; Competidores ya posicionados en el mercado. A2: Menor tendencia al ahorro debido al notorio aumento de precios en productos principales de consumo. A3: Costumbre arraigada del método tradicional de anotación manual o su registro en Excel. A4: Producto fácilmente copiable.	A1, F4 El producto contará con el rasgo distintivo de asesoría financiera a través de un precio módico, permitiéndonos posicionarnos en la mente del consumidor. A2, F2 Se buscará atraer a los clientes reacios al gasto a través del precio cero del producto para la gestión de sus finanzas personales. A3, F1, F2, F3, F4, F5 Al contar con características atractivas para los consumidores se buscará posicionar como una opción con fuerte y diferente frente a sus competencias sustitutas (métodos tradicionales) A4, F6 Se desarrollará un programa de evaluación constante de la aplicación que permitirá corregir los errores reportados por los usuarios e innovar en el dinamismo de la plataforma lo que permitirá al cliente encontrar un experiencia satisfactorio durante el uso de nuestro producto.	A1, A3, D1 Se elaborará un plan de marketing para poder desarrollar un posicionamiento en la mente de los consumidores. A1, A3, A4, D4 Se trabajará en establecer nuevas tecnologías con el objetivo de poder realizar el registro de información a través de los movimientos bancarios del consumidor.

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VI: ESTUDIO DE MERCADO

6.1. Perfil del cliente

El producto presentado se encuentra dirigido a personas que buscan tener un adecuado manejo de sus finanzas personales, o en otro escenario que busquen mejorar y agilizar la gestión de estos a través de la educación financiera; es decir desean mantener una buena relación con el dinero.

De acuerdo a la publicación de Cecilia Duran Mena en la revista Forbes en el mes de enero del año 2022, es importante tener en cuenta que las personas deben poder saber vivir bien dentro de los límites establecidos dentro de sus ingresos y que los consumos realizados no pueden exceder de la cantidad percibida en el mismo periodo. Son aquellas personas quienes son conscientes al momento de gastar y de invertir su dinero las que respetan las fronteras que se establecen en un principio con el fin de evitar angustias y percances futuros debido a la no adecuada gestión de sus recursos.

El apetito de consumo es una característica que comienza a desarrollarse en nuestra naturaleza en el momento en que comenzamos a percibir dinero en nuestras manos y el saber controlarlo es un hábito que debemos forjar desde el primer momento en que contamos con este recurso, caso contrario podríamos encontrarnos con un futuro próximo en el que no entendamos en qué gastamos el dinero ya que no llevamos ningún registro de estas salidas y de aparecer alguna situación imprevista no sepamos responder de la manera más inteligente posible debido a que no nos preparamos previamente para poder afrontarla.

El objetivo de la aplicación es el de formar el hábito de control en los usuarios y el de llevarlos a tener una buena relación con sus ingresos para que en posterior puedan evaluar el invertir su riqueza. El producto de la misma forma brindará la opción de poder avanzar al siguiente nivel, colocando al alcance del usuario educación y asesoría financiera y que, con el pasar del tiempo, el dinero ahorrado pueda generar mayor riqueza. Por lo tanto, la

población objetivo que se eligió para este estudio es de aquella que cuente con la capacidad de generar ingresos, ya que es a partir de este momento en el que las personas deben de saber entender la riqueza y evitar llevar una vida que no se puede pagar en dicho momento. Sin embargo, esta población debe cumplir con ciertas características importantes, las cuales permitirán definir con mayor precisión el público en el cual podemos despertar el mayor interés posible con nuestro producto.

6.2. Población y Muestra

En una primera instancia, es necesario mencionar que el presenten estudio se enfocará únicamente en la población presente en Lima Metropolitana.

Adicionalmente, una característica a tener en cuenta al momento de selección nuestro mercado objetivo es el tener en cuenta que este producto se encuentra dirigido para aquellas personas que requieren gestionar dinero, ya sea en el caso de dinero propio o el de un conjunto familiar. Por lo tanto, es correcto afirmar que debemos centrar nuestra atención en aquellas personas que se encuentra dentro del grupo de la Población Económicamente Activa (PEA), debido a que perciben periódicamente entradas de dinero en sus bolsillos al final de cada periodo. De acuerdo a la información obtenida de INEI, en el trimestre nov 2022 -dic 2022 – enero 2023 la población peruana ocupada en Lima Metropolitana alcanzó un total de 5 millones 93 mil 700 personas.

De esta porción de la población es necesario mencionar que solo el 90.6% se encuentra ocupada, es decir que se encuentra actualmente generando flujos de dinero; por ende, la población se reduce a 4 millones 614 mil 892 personas

El rango de edad para encontrarse dentro de la población en edad de trabajar (PET) es aquella de 14 y más años de edad, dado que desde este momento la persona se encuentra en edad productiva y es potencialmente demandante de empleo. A pesar de ello, para el presente estudio se reducirá la población al rango de 25 – 40 años, que es representado por el 23.6% de la población, de acuerdo a las estimaciones y proyecciones

de la población nacional realizado por el INEI, debido a que es en este rango de edad en el que se ha observado una mayor aceptación para poder realizar uso del celular en su vida cotidiana (93% de la población mencionada). Por ende, nuestro público objetivo vuelve a ser reducido al valor de 1 millón 12 mil 877 personas.

Adicionalmente, es necesario considerar el acceso de la población al celular visto que esta herramienta es fundamental para el uso del aplicativo móvil. De acuerdo a lo informado por el INEI, el acceso a Internet y el uso diario del celular sigue creciendo, dando como resultado que el 87.7% de la población se encuentre dentro de estas características. Por lo tanto, la parte de la población que cumple esta característica se encuentra compuesta por 888 mil 292 personas.

Sin embargo, debido a que el producto en un inicio será lanzando únicamente para el sistema Android, se tomará en cuenta el informe realizado por comScore llamado Futuro Digital Perú 2014 en el cual se precisa que el 72.6% del tráfico digital que realizan los usuarios en Perú utiliza el sistema Android. Por lo tanto, la población resultante es de 644 mil 90 personas.

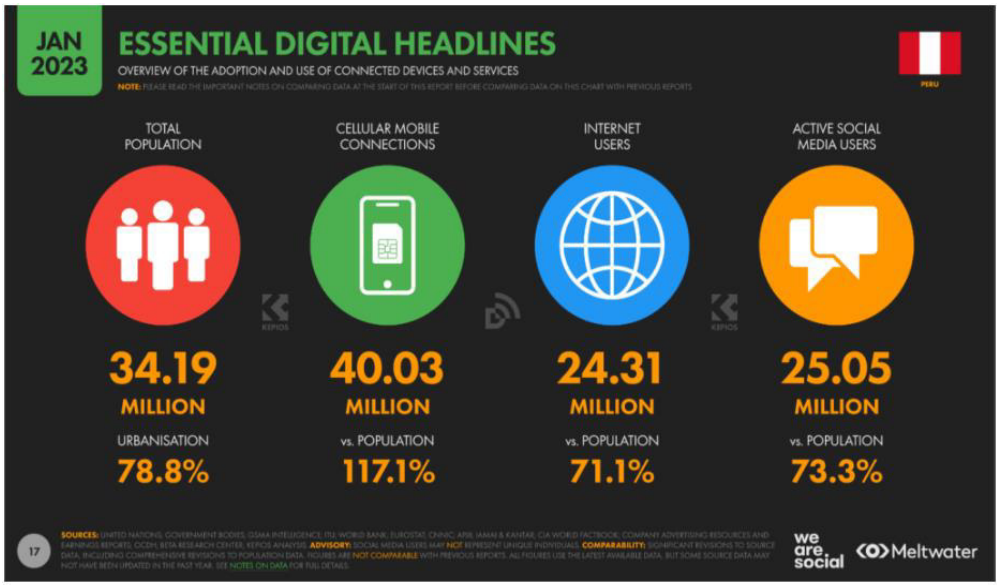
Otra característica necesaria a considerar es que debido al presente analfabetismo financiero que sufre nuestro país, hay un parte de la población que no tiene el interés suficiente por conocer cómo manejar el control de sus finanzas. De acuerdo a lo mencionado es necesario tomar en cuenta que, de observando los resultados obtenidos por la encuesta realizada por el Banco BBVA a la población peruana, solo el 75% de las personas se encuentra interesada en aprender a manejar sus finanzas personales, obteniendo un resultado final de 483 mil 675 personas.

Por último, al percatarnos que nuestro producto será promocionado únicamente a través de las redes sociales al momento de iniciar este negocio, consideraremos la importancia del hecho que nuestra población debe tener una presencia constante en estas para que así pueda percatarse de la existencia de nuestro aplicativo; de modo que de acuerdo a la información brindada por la red We are social en su estudio sobre el

comportamiento de los peruanos en torno a las redes sociales durante el presente año, se obtiene como resultado que el 71.1% de las personas cuenta con presencia en las redes sociales.

Figura 1

Presencia de la población en Redes Sociales



Nota: Tomado de Situación digital en el Perú- 2023 (28 de febrero del 2023). https://humbertomkt.com/situacion-digital-en-el-peru-2023/

Tomando en cuenta todas las características mencionadas, nuestro público objetivo ha tenido un resultado de 383 mil 237 habitantes.

Tabla 4

Cálculo de Población de estudio

Característica	Fuente	Porcentaje	Población
Vivir en Lima Metropolitana (PEA)	INEI	-	5,093,700
Formar parte del sector Ocupado (PEA)	INEI	90.6%	4,614,892
Contar con edad entre 25-40 años	INEI	23.6%	1,089,115
Contar con mayor aceptación al celular	INEI	93.0%	1,012,877
Contar con acceso a internet y uso de celular	INEI	87.7%	888,293
Contar con Sistema Android	comScore	72.6%	644,901
Contar con interés en Gestión de Finanzas	BBVA	75.0%	483,675
Contar con presencia en las redes sociales	We are social	71.1%	343,893

Fuente: Elaboración propia

Si bien el número de la población es conocido, este excede de 100,000 personas. Por lo tanto, se aplica la fórmula con población infinita o desconocida:

$$n = \frac{z^2\, p\, q}{e^2}$$

Se utilizan los siguientes valores:

- z (Nivel de confianza de 90%) = 1.96
- e (error muestral deseado) = 5%
- p = 0.5
- q = 0.5

Donde el resultado para n sería 384.16 ≈ 385 personas.

6.3. 4 Ps Marketing Mix

La siguiente herramienta nos permitirá comprender el mercado a través de la división de 4 principales categorías y de esta manera poder identificar el producto que se va a ofrecer al consumidor y cómo se realizará esta operación.

Figura 2

4 PS Marketing



Fuente: Elaboración propia

6.3.1. Producto

El producto a brindar consiste en un aplicativo móvil que presentará el servicio de poder organizar y generar reportes de los ingresos y gastos que una persona realice en un determinado periodo de tiempo de manera gratuita; del mismo modo a través de un módico pago podrá tener acceso a educación financiera necesaria para poder hacer uso de herramientas financieras y poder incrementar su riqueza. El nombre del aplicativo será FINAPP, el cual consiste en la unión entre las palabras Finanzas y APP, este último es el término en inglés que se utiliza para referirse a un aplicativo digital.

La plataforma del aplicativo consistirá en una interfaz en la que el usuario podrá categorizar sus movimientos en diferentes grupos de acuerdo al tipo de operación al que este se encuentre relacionado. Las categorías podrán ser adicionadas o eliminadas de acuerdo a la necesidad del usuario.

De la misma manera, estas categorías serán representadas en reportes gráficos para facilitar que el usuario pueda visualizar y evaluar su comportamiento financiero en los últimos periodos registrados.

Otras características que presentará el aplicativo serán:

- Registro de movimientos utilizando dos tipos de monedas (soles y dólar)
- Establecer un presupuesto, el cliente tendrá la opción de establecer un presupuesto mensual de ahorro o gasto. Este indicador permitirá al usuario llevar un control del avance de su objetivo de manera visual y dinámica, permitiendo de esta manera una manera más fácil de observar su progreso.
- Establecer metas, el consumidor podrá colocar el nombre de una meta como categoría de ahorro. Esta herramienta le permitirá el destinar el dinero de manera periódica a esta categoría hasta lograr el objetivo.
- Estadísticas, el cliente podrá acceder a un resumen visual de aquellos movimientos registrados como ingresos, gastos y ahorros con el fin de poder tener un entendimiento rápido y útil de sus finanzas.

- Recordatorios, esta herramienta podrá ser utilizada por las personas para poner programarse alarmas en base a sus necesidades (fechas de facturación, fechas de pago de tarjeta de crédito, fecha de depósito de suelo, etc.)
- Contraseña, debido a que la información a registrarse en el aplicativo es considerada información privada y reservada del usuario se brindará la opción de un cifrado de contraseña para poder brindar una sensación de seguridad y confianza de poder realizar el registro de su información sin el peligro de que otras personas puedan tener un fácil acceso a esta.
- Noticias Financieras, dentro de esta sección se brindará información actual de las herramientas financieras disponibles en el mercado con el objetivo de mantener informado al usuario de las novedades presentes a su disposición.
- Sección de preguntas frecuentes, los clientes tendrán una sección destinada al envió de sus consultas las cuales serán recibidas, categorizadas y absueltas por nuestro equipo de trabajo. En base a las respuestas obtenidas, se publicará un boletín quincenal absolviendo aquellas preguntas realizadas durante los días previos, el documento podrá ser descargado por el consumidor para su lectura.
- Publicidad, al ser un servicio gratuito será necesario el colocar una sección de publicidad en las cual se difundirán anuncios de distintas marcas dispuestas a realizar un pago a cambio de dicha exposición.

De manera adicional, el usuario del aplicativo podrá acceder a servicios complementarios a cambio de pagar una cuota mensual, estos usuarios se encontrarán clasificados como premium debido a que podrán permitido gozar de los siguientes beneficios:

- Acceso a contenido de educación financiera. El usuario podrá disponer de cursos en video impartidos por un asesor financiera, a partir del cual podrán conocer respecto a los diferentes métodos en los que pueden invertir su dinero y capacitarse respecto a su gestión.

- Reseñas de herramientas financieras utilizadas por nuestro equipo de trabajo. Luego de lograr un control financiero estable, es usual buscar subir al siguiente escalón, el cual consiste en la inversión; sin embargo se suele tener inseguridades respecto a utilizar los instrumentos novedosos que surgen en el mercado, por lo que el poder contar con el resumen de las experiencias vividas por aquellas personas que yan utilizado estos recursos y que señalan aquellas ventajas y desventajas que han podido observar al momento de implementarlo, desempeña un rol importante al tomar la siguiente decisión.
- Buzón Financiero, el consumidor podrá tender un canal de contacto con el asesor a través de correos personales en los cuales podrá absolver consultas y dudas respecto su situación o al contenido ofrecido en el aplicativo.
- Contenido sin publicidad, al ser un consumidor premium se contará con la inhabilitación de la sección de publicidad lo cual permitirá al usuario poder navegar en las plataformas del producto sin tener que visualizar contenido no deseado.

6.3.2. Plaza

El producto se encontrará situado en la tienda virtual de aplicaciones conocida como Play Store, por el momento el producto se proyecta a ser lanzada únicamente para dispositivos Android debido a que la mayor parte de la población cuenta con este sistema operativo. Se estima lanzar el producto también para el mercado cuyo sistema operativo trabaja con IOS posteriormente.

6.3.3. Precio

El aplicativo móvil será gratuito debido a que el objetivo del producto es lograr un tráfico constante de consumidores finales con el objetivo de promocionar el servicio de pago y la publicidad de anuncios de marcas a través de la plataforma.

Sin embargo, el producto de manera opcional contará con una versión de pago la cual catalogará a los clientes como “usuarios premium”, el precio del aplicativo móvil será

determinado a partir del precio de mercado y el grado de aceptación del público.

6.3.4. Promoción

Se utilizará redes sociales para poder promocionar el aplicativo móvil, de las cuales se seleccionaron aquellos que actualmente cuentan con un gran tráfico de personas, tales como: Facebook. Twitter, Instagram y Tiktok.

Se trabajará con un Community Manager para poder programar el lanzamiento de campañas de publicidad a través de las plataformas seleccionadas.

6.4. Análisis de la Oferta

6.4.1. Competidores

Para poder identificar a los principales competidores en el mercado que rivalizarán con el producto planteado, se buscaron aquellas aplicaciones que han sido calificadas con puntuaciones altas en la plataforma de descargas de la Tienda Virtual, así también como aquellas que han tenido presencia promocional en los medios de comunicación nacional.

Se realizó la prueba de cada producto seleccionado con el objetivo de poder identificar aquellas oportunidades de mejora en cada aplicativo, así como poder conocer la situación actual de las marcas competidoras.

Tabla 5

Análisis de Competidores

Ítem	Logo	Competidor	Puntaje	Características Gratuitas	Modalidad de Pago	Características Premium	Principal Desventaja
1		Gestor de gastos, ingresos y presupuesto, dinero	4.9	• Registro de Ingresos y Gastos • Estructura de ingresos y gastos • Personalización de categorías • Programar pagos habituales • Múltiples monedas • Recordatorios • Publicidad	S/. 7.49 mes S/. 37.99 anual	• Permite desactivar anuncios	No presenta un rasgo diferencial frente a sus competidores
2		WALLET: Rastreador de Finanzas	4.8	• División de cuentas • Registro de ingresos, gastos y transferencias entre cuentas • Estructura de gastos • Gráfico de tendencia de saldo • Resumen de últimos registros • Tabla de flujo de caja (últimos 30 días) • Establecimientos de presupuestos y notificaciones • Establecimiento de Metas y avance • Creación de Listas de Compras • Divisas	S/. 11.99 mensual S/. 72.99 anual	• División de cuentas ilimitadas • Sincronización con cuenta Bancaria (BCP) • Informes y Gráficos avanzados	No permite visualización de ahorro
3		BLUECOINS -Finanzas y Presupuesto	4.8	• Registro de ingresos, gastos y transferencias entre cuentas • Resumen Diario • Resumen del Presupuesto • Calendario de Operaciones • Gráfico de barras – Ganancia Neta • Resumen de Patrimonio Neto • Flujo de caja mensual • Recordatorios • Establecimiento de Presupuesto • Divisas • Establecimiento de contraseña • Publicidad	S/. 22.99 Pago único	• Permite desactivar anuncios • Sincronización en línea • Reporte en PDF • Filtro Avanzado • Proyección futura	Diversos gráficos y resúmenes muestran la misma información al usuario sin aportar mayor valor
4		Registro Contable	4.7	• Registro de ingresos, gastos y transferencias entre cuentas • Transacciones repetitivas • Notificaciones • Recordatorios • Estructura de ingresos y gastos • Calendario de Operaciones • Múltiples Idiomas • Divisas • Establecimiento de contraseña • Publicidad	S/. 22.90 Pago único	• Permite desactivar anuncios • División de cuentas ilimitadas • Plataforma para PC	Diversos gráficos y resúmenes muestran la misma información al usuario sin aportar mayor valor

Fuente: Elaboración propia

6.4.2. Proveedores

Al momento de seleccionar un proveedor que pueda brindarnos sus servicios de programación y diseño de nuestro aplicativo móvil, en el mercado podemos encontrar diversas opciones.

Con una posición cada vez más estable en el mercado, se encuentran las empresas que se desarrollan como consultas y agencias digitales las cuales uno de los diversos servicios que pueden brindar es la de desarrollar un aplicativo móvil. Existen aquellas empresas con mayor reconocimiento, entre las cuales se pueden mencionar aquellas como Agile Solutions, Doapps o Globant las cuales han dirigido proyectos para municipalidad o para clientes relevantes como Movistar Perú o Rímac Seguros. De la misma forma, también podemos encontrar agencias que todavía se encuentran desarrollando una posición entre la competencia como lo serían las empresas Datatrust y Peruapps.

Sin embargo, existe una segunda rama de proveedores que, si bien no tienen una presencia imponente ante los clientes, pueden ofrecer igualmente servicios de calidad que pueden satisfacer las necesidades de la demanda. En esta sección podemos encontrar aquellos profesionales que se desarrollan de manera independiente y que son comúnmente conocidos como freelance, estos proveedores pueden resultar una opción mucho más flexible, debido a que el contacto se realiza directamente con la persona, y solo esta es quien llevara la dirección del proyecto.

Al encontrarnos todavía en una etapa de emprendimiento, se busca optar por seleccionar la opción de trabajar con un programador, no obstante, en un futuro será necesario el renovar nuestra plataforma utilizando nuevas tecnologías con el dinero obtenido por las ganancias del negocio.

6.4.3. Resultado de la Encuesta

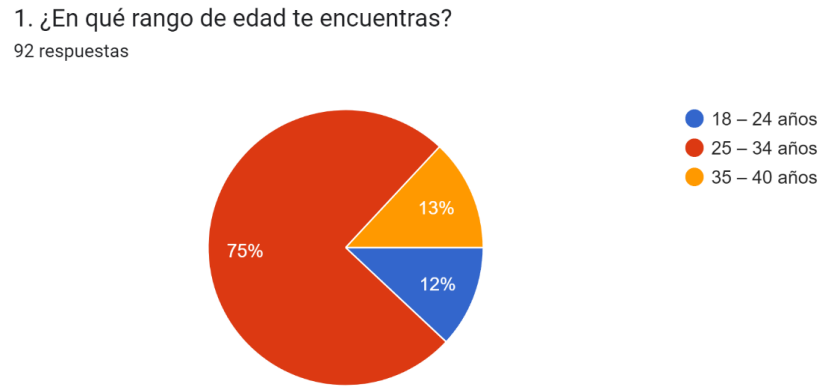
Para poder conocer el mercado al cual se le va a presentar el producto en proyecto, se realizó una encuesta de 13 preguntas (Ver Anexo 1, página 96) con las cuales se busca conocer la posición del público frente a este modelo de negocio y de la misma forma, se

desea elaborar un diagnóstico de la situación actual que tienen las personas frente a la gestión de las finanzas personales, la inversión financiera y el interés que tendrían en utilizar un aplicativo móvil que le pudiera brindar estas facilidades.

Por lo tanto, se procedió a enviar la encuesta a diversos grupos de redes sociales con el objetivo de recaudar las opiniones de un total de 385 personas a fin de poder analizar el comportamiento de nuestro público objetivo en base a la información recolectada.

Figura 3

Rango de Edad



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 3, se obtiene como resultado que el 75 % de las personas encuestadas se encuentra dentro del rango de 25 a 34 años de edad.

Figura 4

Generación de Ingresos

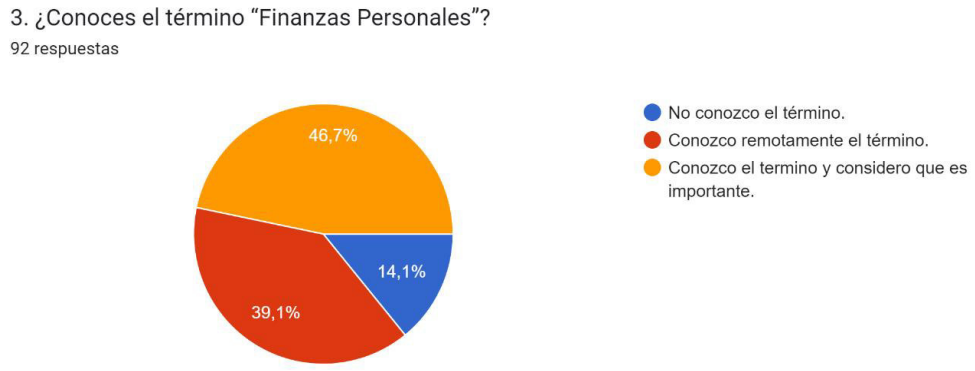


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 4, se obtiene como resultado que el 87 % de las personas encuestadas se encuentra generando ingresos actualmente.

Figura 5

Conocimiento del término "Finanzas Personales"



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 5, se obtiene como resultado que el 46.7 % de las personas encuestadas considera que la Gestión de Finanzas es una parte importante de nuestra vida, por lo que se podría deducir que esta sección de la población muestra interés en este tópico.

Figura 6

Registro de Ingresos, Gastos y Ahorros



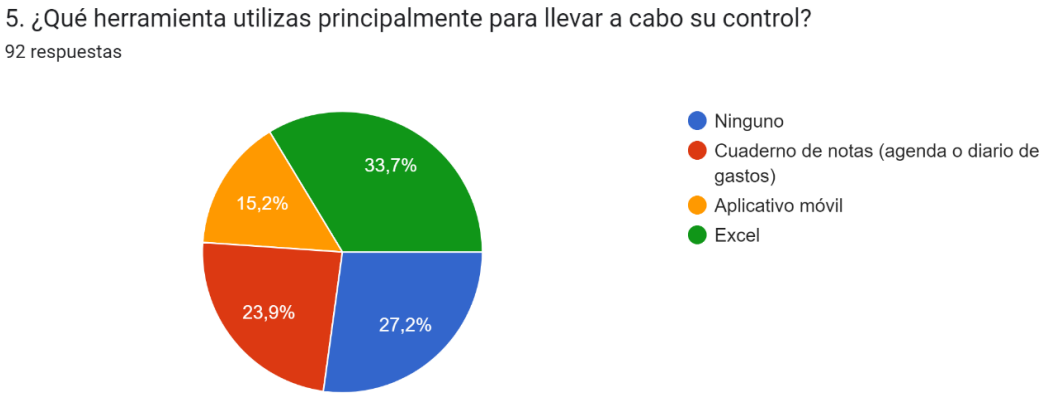
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 6, se obtiene como resultado que el 72.8 % de las personas encuestadas realiza el registro de sus ingresos, gastos y ahorros periódicamente. Esta información es relevante para nuestro proyecto debido a que encontramos una gran parte

de la población que ya se encuentra gestionando sus finanzas personales, por lo que nuestro producto podría resultarles atractivo.

Figura 7

Herramientas de Control de Finanzas Personales

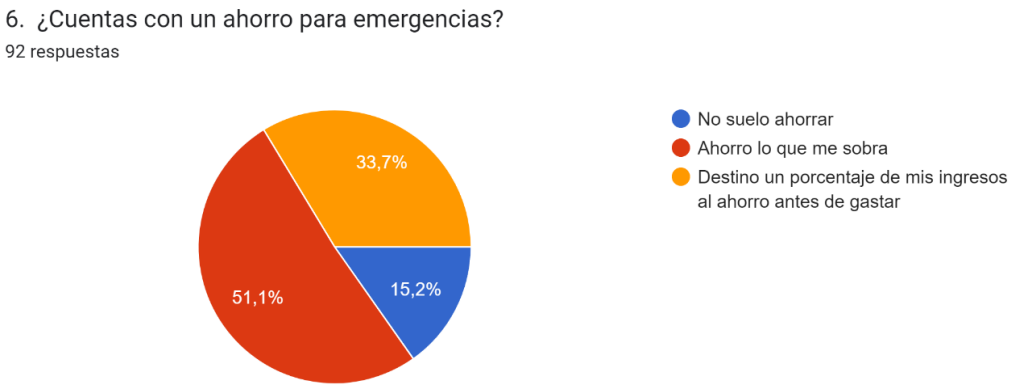


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 7, se obtiene como resultado que el 23.9% de las personas encuestadas realizan el control de sus Finanzas Personales a través de un cuaderno de notas, el 15.2% realiza el control a través de un aplicativo móvil y un 33.7% realiza el control a través de la herramienta Excel. Es gracias a esta pregunta que podemos conocer el comportamiento actual en la población al momento de gestionar sus finanzas personales.

Figura 8

Ahorro para Emergencias



Fuente: Elaboración propia

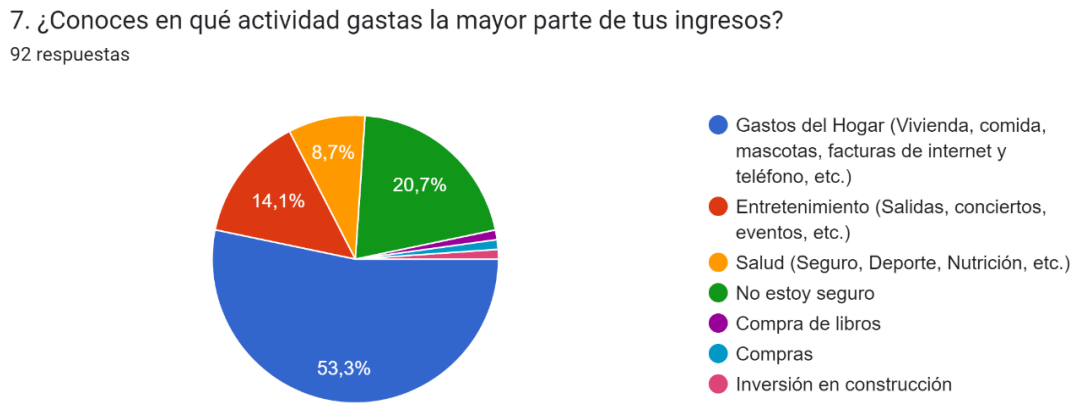
De acuerdo a la Figura 8, se obtiene como resultado que el 15.2% de las personas

no suelen ahorrar, el 33.7% de las personas encuestadas destinan un porcentaje de los ingresos previamente al ahorro y el 51.1% ahorra aquella de sus ingresos sobrantes luego de realizar los gastos del periodo.

A través de esta pregunta podemos observar que la cultura del ahorro todavía no se encuentra presente de manera predominante en nuestra sociedad debido a que solo un 33.7% prioriza dicha acción antes de realizar consumos.

Figura 9

Destino principal de Ingresos

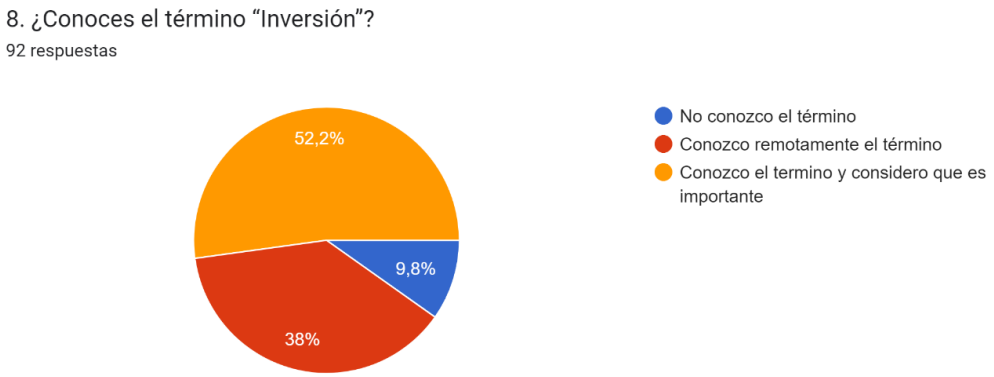


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 9, se obtiene como resultado que el 53.3 % de las personas encuestadas destinan la mayor parte de sus ingresos en la categoría “Gastos del Hogar”. Sin embargo, aún se cuenta con un 20.7% que reconoce no conocer en qué gastan principalmente su dinero.

Figura 10

Conocimiento del término "Inversión"

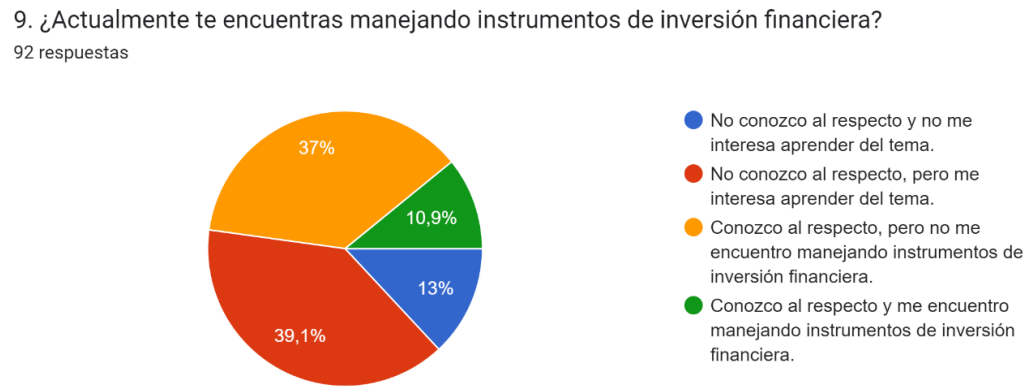


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 10, se obtiene como resultado que el 52.2 % de las personas encuestadas considera que la Inversión Financiera es una parte importante de nuestra vida. Dicha respuesta representa el creciente interés de la población en el aspecto financiero.

Figura 11

Gestión de Instrumentos de Inversión Financiera



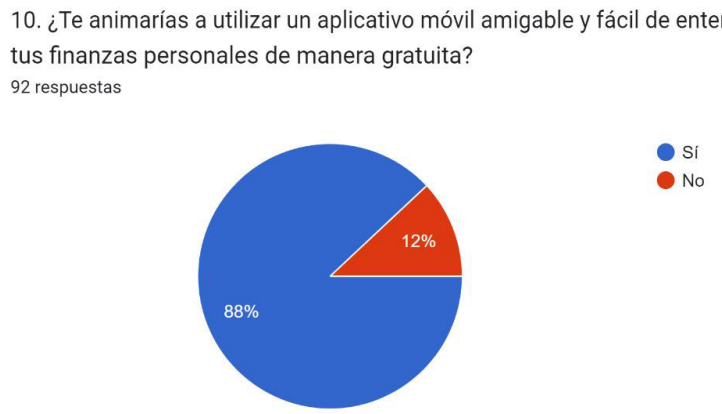
Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 11, se obtiene como resultado que el 87 % de las personas encuestadas muestran interés en el manejo de instrumentos de Inversión Financiera; sin embargo, solo un 10.9% del público encuestado se encuentra manejando dichos instrumentos.

Lo previamente mencionado es relevante para poder conocer la dimensión de la demanda potencial que se encuentra actualmente en el mercado.

Figura 12

Interés en Aplicativo de Gestión de Finanzas Personales

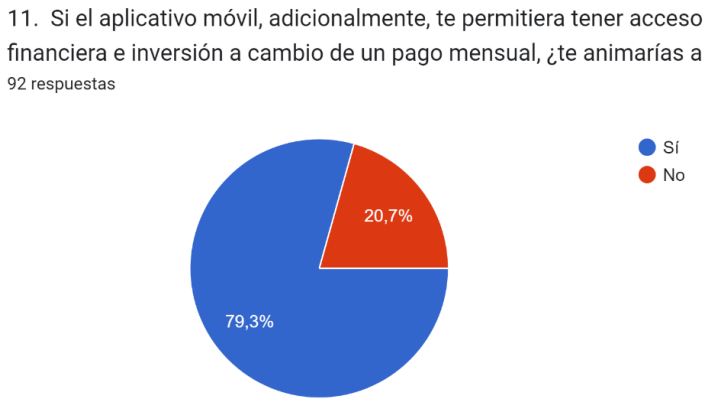


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 12, se obtiene como resultado que el 88 % de las personas encuestadas se encuentran interesadas en utilizar un aplicativo móvil que permita gestionar las Finanzas Personales tomando en consideración que estas características se encontraran disponibles de manera gratuita.

Figura 13

Interés en Aplicativo de Educación Financiera e Inversión



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 13, se obtiene como resultado que el 88 % de las personas encuestadas se encuentran interesadas en utilizar un aplicativo móvil que permita tener acceso a educación financiera e inversión. Se observa un gran interés por la población por los conceptos de “Educación Financiera” e “Inversión”

Figura 14

Interés en Aplicativo de Asesoría Financiera

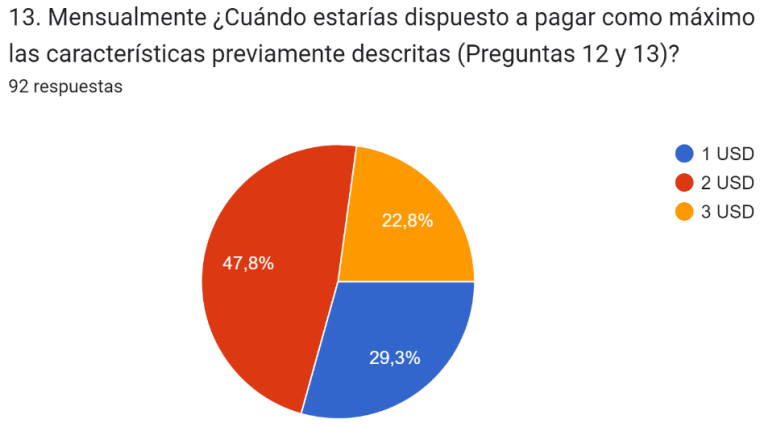


Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 14, se obtiene como resultado que el 77.2 % de las personas encuestadas se encuentran interesadas en utilizar un aplicativo móvil que permita obtener asesoría financiera.

Figura 15

Precio del Aplicativo del Proyecto



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la Figura 15, se obtiene como resultado que el 47.8 % de las personas encuestadas se encuentran dispuestas a pagar mensualmente un precio de 2 USD por el aplicativo presentado en el presente proyecto.

6.5. Análisis de la demanda

6.5.1. Población de Estudio Futura

De acuerdo a la información recopilada de la publicación digital “Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población Departamental por Años Calendario y Edad Simple 1995-2030” publicado en el mes de enero del año 2020 se observa un crecimiento constante en la población peruana en los siguientes 5 años.

De acuerdo a la información obtenida al momento de definir el perfil del cliente, se observa la siguiente relación:

- Relación: Población de estudio/ Población total.
- Relación = 383,237 / 33,359,416 = 0.011

Dicha proporción será utilizada para poder proyectar la población de estudio de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 6

Población Proyectada

Población	2024	2025	2026	2027
Población peruana Proyectada	34,038,457	34,350,244	34,660,114	34,957,600
Población de Estudio Proyectada	383,237	386,747	390,236	393,586

Fuente: Elaboración propia

Como consecuencia de esta proyección obtendremos la demanda proyectada durante los siguientes 5 años, la cual cumple con los requisitos establecidos durante la segmentación del mercado.

6.5.2. Demanda potencial

Sin embargo, la demanda potencial a analizar debe contar adicionalmente con ciertas características, establecidas durante la realización de la encuesta, para poder ser considerada como parte de nuestro nicho de mercado:

- Encontrarse generando ingresos actualmente.

- Considerar que la Gestión de Finanzas es una parte importante de nuestra vida.
- Llevar un control de ingresos y gastos
- Estar dispuesto a utilizar un aplicativo móvil para el control de gestión de finanzas de manera gratuita.
- Presenta interés en los instrumentos de inversión financiera.
- Estar dispuesto a pagar un monto mensual de 2 USD para poder adicionalmente acceder a educación financiera y asesoramiento personalizado.

De acuerdo a los resultados obtenidos en la encuesta, la parte de la población que cumple con estos requisitos corresponde a un 5.80%.

Tabla 7

Demanda Potencial

Demanda	2024	2025	2026	2027
Demanda Potencial	22,214	22,417	22,619	22,814

Fuente: Elaboración propia

Debido a que, durante el primer año del proyecto, el aplicativo se encontrará funcionando únicamente durante medio año es necesario el realizar el ajuste de la demanda potencial en este primer ejercicio. De acuerdo al Reporte de desinstalaciones de Apps 2023 realizado por AppsFlyer, actualmente en Latinoamérica se observa un 47.7% de eliminación de aplicativos de finanzas; por lo que se procederá a tomar en cuenta dicha información al momento de calcular la demanda potencial.

Tabla 8

Cálculo de la Demanda Retenida

AÑO	2024	2025	2026	2027
Demanda Potencial (Ajustada)	11,107	22,417	22,619	22,814
Tasa de Retención (52.3%)	5,809	11,724	11,830	11,931

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO VII: ESTUDIO TÉCNICO

7.1. Macro localización

En un inicio el aplicativo se encuentra orientado al estudio de la población peruana debido a que se busca contribuir con el creciente analfabetismo financiero que se desarrolla en nuestro país; sin embargo, se tiene planteado el objetivo de largo plazo el lograr expandir el uso de la aplicación hacia distintos territorios de Latinoamérica y de los demás continentes, incorporando diversos idiomas en el producto.

7.2. Micro Localización

Para el estudio, desarrollo e implementación de la aplicación móvil se tomará en consideración a la población peruana como los principales usuarios, siendo la ciudad de Lima como el foco principal de estos debido a que es la ciudad líder en tecnología en el país. Así mismo es importante resaltar que la localización del producto se desarrollará en un espacio virtual, el cual contará con un acceso a tiempo real para los usuarios al encontrarse situado en los equipos móviles.

7.3. Características del Aplicativo Móvil

- Diseño amigable y dinámico.
- Intuitivo.
- Protección de datos.
- Disponible en tiempo real para su empleo.
- Carácter distintivo frente a la competencia.

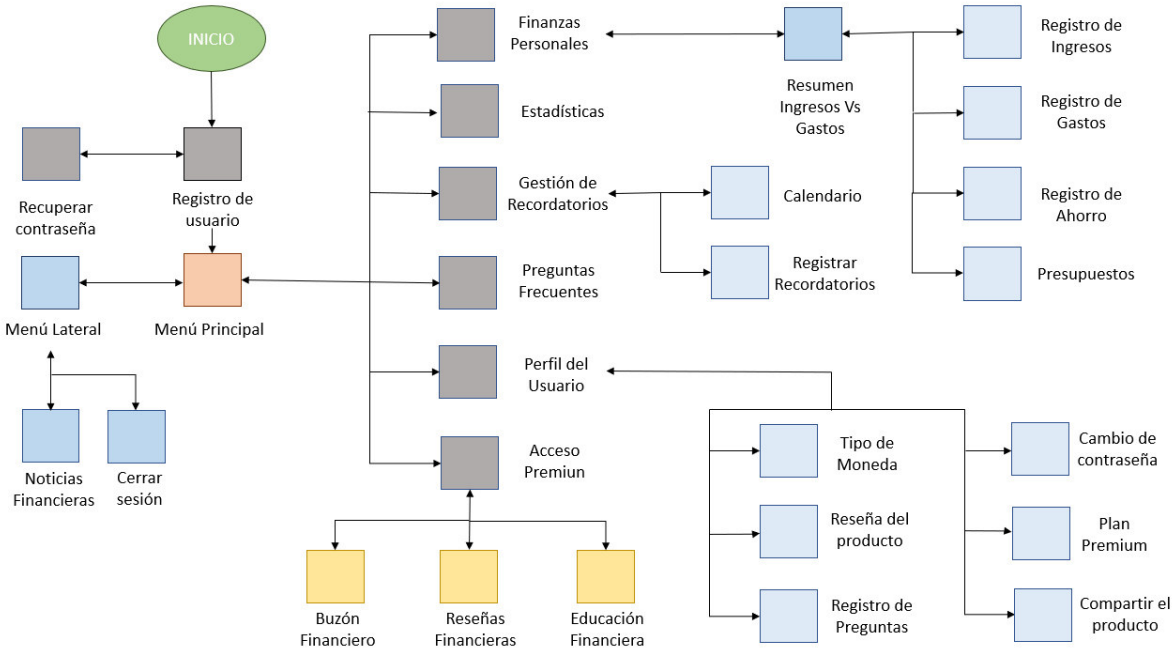
7.4. Flujo de actividades del aplicativo

Las interfaces del aplicativo tendrán una visualización y secuencia de acuerdo a las necesidades del consumidor, posicionando de manera didáctica las funcionalidades que desarrollara el producto.

Para poder tener un mejor entendimiento de cómo se encontrará estructurado el aplicativo a nivel de los procesos mencionados, se puede apreciar en la imagen que las funciones se originan en una plataforma principal, a partir de la cual se podrá navegar hacia las principales funciones de registro de movimientos de los recursos económicos, así como de las notificaciones y recordatorios que soportan estas acciones. Por otro lado, se podrá tener acceso a las opciones reservadas para aquellos usuarios premium, los cuales podrán desbloquear a través del pago de la membrecía mensual.

Figura 16

Flujo de Actividades del Aplicativo



Fuente: Elaboración propia

7.4.1. Versión Free

Esta primera versión del aplicativo será la carta de invitación a los usuarios que buscan conocer el producto sin tener que realizar algún aporte económico.

7.4.1.1. Registro del usuario. Debido a que la información a ingresar en el producto es de carácter personal para el usuario, antes de comenzar a operar el aplicativo será necesario, para poder brindar una mayor sensación de seguridad, primero realizar el registro de un usuario personal y definir la contraseña que será solicitada en cada oportunidad al momento de su acceso.

La cuenta podrá ser creada utilizando aquellas ya empleadas en las plataformas de Facebook, Google o, caso contrario, registrando un nuevo usuario y un correo electrónico a través del llenado de campos simples en un formulario.

Contraseña. Se ha establecido un formato de seguridad para la contraseña a ser creada, el cual deberá contar con las siguientes características:

- Mínimo 6 caracteres.
- Máximo 8 caracteres.
- Al menos una letra mayúscula.
- Al menos una letra minúscula.
- Al menos un número.

Recuperar contraseña. En caso el usuario no recuerde su contraseña, en este primer paso también podrá encontrar la opción de recuperarla a través del envío de un código de seguridad al correo electrónico previamente registrado, el cual luego de ser ingresado en el aplicativo permitirá al cliente el generar un nuevo password.

7.4.1.2. Menú Lateral. Es aquella sección de la plataforma superior izquierda de la plataforma en la cual el usuario podrá acceder a las siguientes opciones:

Noticias Financieras. En el presente sector, el cliente podrá visualizar novedades acontecidas en el mercado, tales como la aparición de nuevas herramientas financieras o actualizaciones de las ya existentes.

Cerrar Sesión. A pesar de que el aplicativo cerrará automáticamente la sesión del usuario luego de una prolongada inactividad, el cliente también podrá contar con la elección de terminar la sesión a través de opción.

7.4.1.3. Menú Principal. Es la plataforma principal y es aquella que brinda la bienvenida al usuario por lo que contará como eje principal el logo del aplicativo; alrededor de este se encontrarán los accesos a las opciones que ofrece el producto para su navegación.

Finanzas Personales. Esta sección presentará las principales herramientas para poder realizar el registro de los movimientos económicos en el periodo.

Registro de Ingresos, Egresos y Ahorros

La presente plataforma consiste en una clara división de los principales destinos de nuestros recursos económicos segmentados en las siguientes operaciones: Ingresos, Egresos y Ahorro.

- Los Ingresos se mostrarán de manera consolidada en la parte superior, esto nos permitirá visualizar el total de dinero que ingresa en nuestra cuenta en un periodo determinado.
- Los Egresos y Ahorros serán presentados a través de una división equitativa del espacio restante de la plataforma, cada partición contará con su respectivo porcentaje por lo que el usuario podrá conocer a simple vista el grado de representación de cada división frente al total de sus ingresos. En cada operación se proyectarán las principales categorías que la conforman no pudiendo exceder una cantidad mayor de tres.

En esta plataforma, únicamente podremos visualizar nuestras finanzas en un periodo mensual.

La modalidad de registro de un nuevo movimiento será través de la opción “Agregar” y la inscripción de la siguiente información:

- Tipo de Operación: Se determinará a qué agrupación será agregada el registro (Ingresos, Egresos o Ahorros).
- Categoría: Las categorías se determinarán de acuerdo al tipo de operación elegida en el campo previo. El aplicativo contará con las siguientes categorías preestablecidas:

Tabla 9

Categorías de Tipos de Operación

Ingresos	Egresos	Ahorros
❖ Sueldo ❖ Trabajo Independiente ❖ Bonificación ❖ Extra ❖ Otros	❖ Entretenimiento ❖ Transporte ❖ Regalos ❖ Gastos del hogar ❖ Deporte ❖ Alimentación	❖ Viaje ❖ Proyecto personal ❖ Gasto a largo plazo

Fuente: Elaboración propia

El producto permitirá al usuario agregar categorías personalizadas con el objetivo de permitirle adaptar sus registros a su vida cotidiana.

- Monto: Se deberá registrar la cantidad de dinero destinada en soles.
- Descripción: El usuario podrá ingresar de manera opcional una breve explicación que le permita tener mayor detalle de la operación registrada en caso necesite volver a consultarla en un futuro.

Una vez que se ingresa la información correspondiente, esta migrara a ser parte del resumen que se aprecia en la plataforma Finanzas Personales. Sin embargo, el detalle relacionado al movimiento podrá ser apreciado al momento de seleccionar la categoría en la cual fue asignada.

El usuario podrá acceder a la sección de categorías registradas presionando el nombre de la operación.

Tanto los movimientos agregados y las categorías personalizadas podrán ser editados o eliminados de acuerdo a lo que requiera el cliente.

Presupuestos

Una herramienta que ofrece el aplicativo es el de poder establecer un presupuesto para gastos, el cual una vez el usuario tenga identificado el límite de gastos que desea realizar en un determinado periodo y en una determinada categoría, podrá establecerlo como un limitante. Los gastos que vaya registrando a lo largo del periodo afectarán este presupuesto, teniendo como resultado el dinero disponible a gastar hasta el final del mes. Esta herramienta representa una utilidad para el consumidor debido a que le permitirá tener visibilidad del dinero que se encuentra aún apto para poder ser utilizado y así poder llevar un mejor control.

Estadísticas. Las operaciones registradas por el usuario son información valiosa que puede ayudarlo a entender el comportamiento financiero que ha habituado en su estilo de vida, por lo tanto con el objetivo de que el aplicativo móvil sea una herramienta de ayuda no solo en el registro diario sino que también permita al usuario el lograr el entendimiento de los aciertos y flaquezas que ha ido manteniendo inconscientemente y pueda potenciarlos o corregirlos respectivamente, el producto permitirá al usuario el observar gráficos y tablas estadísticas en los que se podrán filtrar los periodos a evaluar (días, semanas y meses). De acuerdo a esta información el cliente tendrá la posibilidad de identificar la habitualidad en su comportamiento financiero y ser un agente cambio.

Gestión de Recordatorios. El producto contará con un formato de calendario en el cual el usuario podrá realizar el registro de recordatorios para poder establecer recordatorios de fechas relevantes relacionados a sus movimientos de dinero.

Registro de Recordatorios

Los campos requeridos para poder establecer un recordatorio se conformarán por los siguientes:

- Título: El usuario podrá registrar un nombre corto, el cual será el texto a aparecer junto con la notificación.

- Descripción: El usuario tendrá la opción de ingresar un texto con mayor detalle asociado al recordatorio.
- Habitualidad: Se deberá establecer la frecuencia con la que activará la notificación del recordatorio (Única vez, Diario, Semanal, etc.)

Preguntas frecuentes. El usual que el consumidor pueda tener preguntas respecto a la gestión de sus finanzas debido a que se encuentra realizando un cambio en su estilo de vida, por lo que se tendrá reservada una sección en la cual el usuario podrá realizar las principales consultas que puede tener respecto al tema financiero y estas serán recolectadas, clasificadas y resueltas por nuestros especialistas a través de un reporte quincenal que se encontrara disponible para su descarga. Si bien este primer reporte no será resuelto de manera personalizada para la situación de cada consumidor, será una primera herramienta que podrá absolver aquellas preguntas fundamentales que el usuario podrá resolver a través de este primer contacto con nuestro equipo de trabajo.

Perfil de Usuario. El consumidor del producto puede acceder a configurar ciertas características del producto en su perfil personal de usuario, en el cual podrá encontrar las siguientes opciones:

- Cambio de contraseña: Una vez realizado el registro del usuario, el consumidor podrá realizar el cambio de la contraseña establecida inicialmente a través de una pregunta secreta que podrá ser registrada dentro del aplicativo luego del primer ingreso.
- Tipo de Moneda: En un inicio los tipos de monedas disponibles serán los DOLARES y SOLES, debido a que estas son las principales divisas que se utilizan en el país.
- Reseña del producto: El usuario podrá tener un acceso directo a poder compartir una reseña del producto, la cual se visualizará en la plataforma de PlayStore y se encontrará al alcance de nuestro equipo para poder recibir las críticas realizadas por los consumidores y poder elaborar e implementar mejoras en el aplicativo.

- Registro de preguntas: En esta sección el cliente podrá realizar el envío de las preguntas que desee que se tomen en cuenta en una posterior actualización de nuestra sección de “Preguntas Frecuentes”
- Plan Premium: En esta opción, el usuario podrá registrar virtualmente los datos de su tarjeta con el fin de que a partir de ese momento se realizará el cargo habitual de la tarifa mensual con la cual podrá acceder a la plataforma premium del producto.
- Compartir el producto: Debido a que nuestro producto se encuentra situado en la red virtual, se brindara al usuario la opción de poder recomendar nuestro producto a través de sus redes sociales.

El aplicativo por el momento solo se encontrará disponible en el idioma español por lo que este será el idioma que se regirá en todo el producto.

7.4.2. Versión Premium

Es una nueva plataforma a la cual se podrá acceder una vez que el cliente haya registrado su medio de pago y se cuente con el abono de la tarifa correspondiente. Las subdivisiones del producto, al igual que en la Versión Free, también se encontrarán posicionadas alrededor del logo del aplicativo.

Educación Financiera. El cliente tendrá acceso a diversos cursos virtuales cuyos contenidos girarán en torno a la formación de habilidades financieras y el aprendizaje con respecto a la inversión de sus recursos económicos.

Estos cursos serán desarrollados por el asesor financiero junto con el equipo de trabajo con el objetivo de permitir al usuario tener a su alcance información que le permita llevar sus finanzas personales a un siguiente nivel de gestión.

Reseñas Financieras. Esta parte de la plataforma consistirá en la publicación de las reseñas realizadas por el equipo de trabajo acerca de las herramientas financieras actuales presentes en el mercado. A través de estas publicaciones el cliente podrá conocer el detalle

de las experiencias del equipo al momento de utilizar estos instrumentos, cuya información le será muy útil en su toma de decisiones.

Buzón Financiero. Si bien el acceso a los cursos e información, brindado al cliente en la plataforma premium, será de gran utilidad para que pueda progresar en la gestión de sus finanzas personales, se considera que igualmente es importante que pueda contar con un canal de comunicación personal con el asesor financiero con el fin de poder intercambiar consultas respecto a los cursos, su situación financiera actual, así como también poder comentar con este último acerca de sus próximos movimientos en sus inversiones.

Este medio de comunicación representará un apoyo para que el usuario pueda realizar las consultas que considere pertinentes respecto a sus finanzas personales.

7.5. Ingeniería de proyecto

7.5.1. Lenguaje de programación

En un momento inicial el aplicativo será desarrollado en lenguaje nativo programado para Android, en un futuro se estudiará y evaluará el desarrollar el aplicativo con programación para iOS. El lenguaje de programación a emplear en el producto será el Java.

7.5.2. Servidores

Un servidor muy utilizado para la gestión de aplicativo móviles es el empleo de la nube debido a que esto evita el hecho de contratar un servicio de hosting como sería el caso de desarrollo de una página web. Esta opción resulta más viable debido a que permite que el equipo técnico tenga una mayor flexibilidad para poder brindar el mantenimiento correspondiente sin tener que intervenir directamente en la funcionalidad del aplicativo ya lanzado al aire. El pago cotizado por el servicio es de S/ 300.00 como una tarifa anual.

7.5.3. Servicio de programación

Luego de la evaluación de los proveedores disponibles que puedan brindarnos el servicio de programación, por motivos de inversión, se toma la decisión de optar por un

servicio independiente cotizado por un programador freelance. Luego de realizar las consultas con el proveedor elegido para este proyecto, se acuerda lo siguiente:

- Alcance del proyecto: Creación del ejecutable y entrega del producto con los códigos fuentes.
- Precio: S/. 60,000
- Plazo del lanzamiento del proyecto: 6 meses
- Perfiles: Perfil de Usuario y Perfil de Administrador.

La implementación del producto se realizará de acuerdo a lo establecido en el Anexo 2.

CAPÍTULO VIII: ESTUDIO LEGAL

8.1. Tipo de sociedad

En el Perú es posible el generar actividades económicas de negocio a través de dos modalidades de registros inscritos en el organismo técnico Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT.

Un contribuyente puede inscribirse ante la entidad como una persona natural con negocio, cuya responsabilidad recaerá en este a título personal y se considerará que deberá responder por dicho negocio utilizando sus bienes personales si es requerido en una situación futura.

La segunda modalidad consiste en realizar la inscripción como una persona jurídica, la cual si bien será representada por el contribuyente al final del día es una persona con número de registro diferente por lo que el representante legal gozará de una mayor protección de sus bienes personales frente a posibles deudas futuras de la empresa.

Aún si el emprender un negocio como persona natural requiere menos tramites de constitución que el realizarlo como una persona jurídica, es importante volver a resaltar que en esta segunda categoría el capital personal tiene un menor riesgo de encontrarse comprometido con las actividades económicas de la empresa por lo que se optó por constituir una Sociedad Anónima Cerrada a través de la reserva de nombre y el trámite para generar la minuta de constitución ante una notaría, la cual posteriormente se procederá a ser elevada a Registro Públicos. Una vez que se cuente con el asiento correspondiente a la Inscripción en registros públicos, este documento será presentado como copia literal certificada ante la SUNAT con el objetivo de crear el número de RUC correspondiente.

8.2. Régimen Tributario

Debido a que se está iniciando con el proyecto, se elegirá en un inicio el Régimen MYPE Tributario puesto que dentro de nuestro objeto social se encontrará establecido el

poder realizar actividades de asesoría financiera, la cual se encuentra prohibida en el régimen con menores obligaciones de acuerdo a las actividades comprendidas establecidas en la Ley del Impuesto a la Renta.

Este régimen permite realizar un balance anual al año siguiente de iniciada nuestras actividades, por lo que será posible registrar aquellos gastos y costos que deseamos sean reconocidos tales los montos desembolsados como alquiler y planilla.

Las obligaciones tributarias correspondientes son las siguientes:

- Tiene un límite de ingresos de 1,700 UIT soles anuales (UIT 2022 = 4,600 soles).
- Permite emitir facturas, boletas y todos lo comprobante de pago permitidos por SUNAT
- Se encuentra obligado a declarar y pagar mensual los tributos de renta (1% de ingresos netos si lo ingresos anuales del ejercicio no superan las 300 UIT) e IGV (18%).
- No se encuentra obligado a declarar mensualmente en caso no se realicen actividades económicas en el respectivo periodo.
- Se encuentra obligado a declarar anualmente (tasa del 10% hasta una renta anual de 15 UIT).
- Se encuentra obligado al menos tres libros contables (Registro de Ventas, Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado), los cuales pueden ser llevados de manera física o virtual a través de la página virtual de SUNAT.
- Tiene permitido importar, exportar y contar con más de un local anexo.

8.3. Régimen Laboral

De acuerdo al Ministerio de Trabajo, un régimen laboral apropiado para micro y pequeñas empresas es el REMYPE. Los derechos correspondientes a los trabajadores comprenden los siguientes:

- Seguro de Salud

- Afiliación de un sistema de pensión (ONP o AFP)
- Remuneración mínima vital
- Periodo de vacaciones de 15 días
- Están permitidas las horas extras y sobretasas
- Seguro vida ley
- Indemnización por despido arbitrario
- No tienen la obligación de pagar gratificaciones, CTS y utilidades.
- Leyes vinculadas
- Ley del Impuesto a la Renta
- Ley del IGV
- Ley 29733, ley de protección de datos personales
- Ley 28493, ley que regula el correo comercial no solicitado (SPAM)

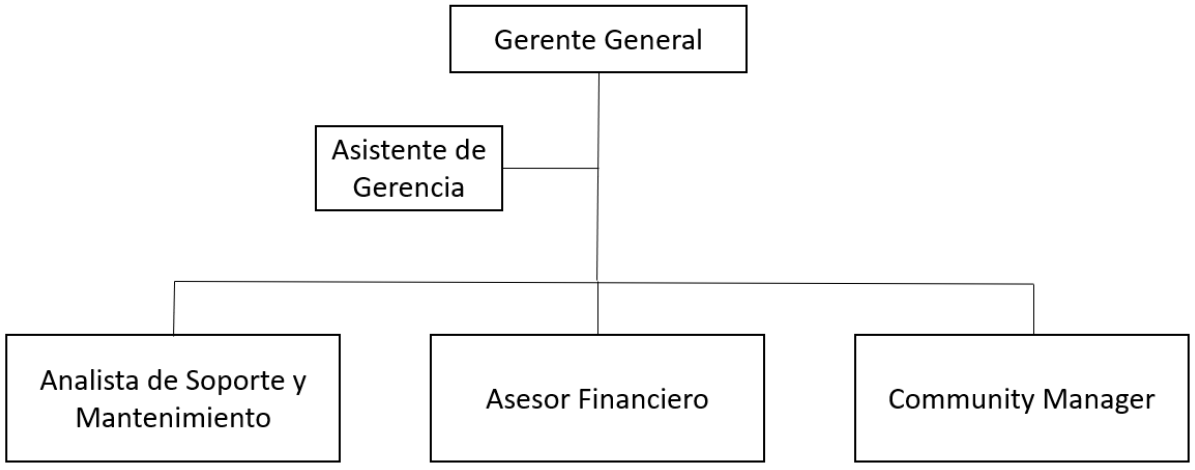
8.4. Aspecto Organizacional

8.4.1. Organigrama

En un inicio solo se contarán con 4 puestos de trabajo definidos los cuales se irán adicionando a medida que vaya creciendo la empresa.

Figura 17

Organigrama



Fuente: Elaboración propia

8.4.2. Funciones del personal

Gerente General

- Supervisión de los procesos realizados por la empresa
- Representación de la empresa ante todo tipo de entidades administrativas.
- Búsqueda de socios estratégicos para la empresa.
- Coordinar la creación de los contenidos virtuales para el aplicativo junto con los Asesores Financieros y Community managers.
- Evaluar y promover las oportunidades de mejor identificadas por el equipo de trabajo en sus diferentes funciones.

Asistente de Gerencia

- Gestión de reuniones y contacto con el gerente general
- Generar y presentar reportes semanales, mensuales y anuales al gerente considerando los principales indicadores de la empresa.
- Realizar el pago de los proveedores.
- Realizar las tareas de comunicación y gestión entre las diversas tareas del equipo de trabajo.
- Brindar soporte al gerente general en sus funciones.

Asesor Financiero

- Crear, desarrollar y actualizar el contenido académico de los cursos virtuales a los que se tendrán acceso con el Perfil Premium.
- Revisar las preguntas realizadas por los usuarios de la plataforma básica y elaborar el reporte de respuestas semanal.
- Responder las consultas realizadas a través del buzón financiero a los usuarios premium.
- Elaborar la reseña de las herramientas financieras utilizadas por el equipo de trabajo.
- Elaborar el material a ser ingresado en la sección “Noticias Financieras”.

Analista de Soporte y Mantenimiento

- Brindar soporte durante el lanzamiento del producto.
- Realizar el mantenimiento del producto una vez salido en vivo.
- Implementar el material de información recopilado por el asesor financiero en la plataforma.
- Realizar la carga de los cursos virtuales en la plataforma premium, así como supervisar su correcto funcionamiento.
- Capturar las críticas de los usuarios con respecto al aspecto técnico de la plataforma con el objetivo de implementar mejoras en el producto.

Community Manager

- Posicionar a la empresa en las redes sociales
- Realizar campañas de marketing para mantener la presencia del producto en la mente del consumidor.
- Responder ante las consultas de los usuarios realizadas en las redes.
- Crear el contenido digital de los cursos virtuales requeridos para el aplicativo.

8.4.3. Remuneración de trabajadores

Los sueldos percibidos por los colaboradores serán de acuerdo a la cantidad de horas trabajadas, el cargo y la cantidad de funciones realizadas. No todos los trabajadores requieren tener un tiempo completo de trabajo, por lo que el sueldo percibido también será afectado por este hecho.

Tabla 10

Remuneración de Trabajadores

Cargo	Horario	Sueldo
Gerente General	Full Time	S/. 1,100
Asistente de Gerencia	Part Time	S/. 530
Asesor Financiero	Full Time	S/. 1,100
Analista de Soporte y Mantenimiento	Full Time	S/. 1,100
Community Manager	Part Time	S/. 530

Fuente: Elaboración propia

Durante el primer año de lanzamiento del producto, se requerirá menor cantidad de trabajadores debido a que la salida en vivo del aplicativo ocurrirá luego de transcurrido el mes de junio. Por lo que la cantidad de trabajadores se requerirán de la siguiente manera:

Tabla 11

Cantidad de Trabajadores

Cargo de Personal	2024	2025	2026	2027
Gerente General	1	1	1	1
Asistente de Gerencia	1	1	1	1
Asesor Financiero	3	5	5	5
Analista de mantenimiento	1	2	2	2
Community Manager	1	2	2	2
Total	7	11	11	11

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO IX: ESTUDIO ECONÓMICO

En el presente estudio se realizará la evaluación de aquellos indicadores esenciales para poder determinar la viabilidad económica del proyecto.

9.1. Inversión Inicial

La inversión inicial del proyecto se compone principalmente por el capital inicial y el capital de trabajo.

9.1.1. Capital Inicial

Este campo se encuentra compuesto por el dinero requerido para poder obtener los activos necesarios en el inicio de funcionamiento del negocio. Además, también se considerará el dinero invertido para aquellos trámites que se requieren realizar previamente a la apertura del proyecto; los cuales son necesarios para poder formalizar la actividad económica.

9.1.1.1. Activos Fijos

Activos Fijos Tangibles. Los activos tangibles son aquellos bienes físicamente tangibles requeridos para utilizarse en las actividades regulares de la empresa.

Tabla 12

Precios de Activos Fijos Tangibles

Activos Fijos tangibles	Unidades	Precio Unid.	Subtotal	IGV	Total
Laptop	5	S/ 2,881	S/ 12,206	S/ 2,197	S/ 14,403
Escritorio	5	S/ 253	S/ 1,074	S/ 193	S/ 1,267
Equipo periférico	5	S/ 80	S/ 339	S/ 61	S/ 400
Silla ergonómica	5	S/ 321	S/ 1,361	S/ 245	S/ 1,606
Mueble de oficina	3	S/ 699	S/ 1,777	S/ 320	S/ 2,097
Total			S/ 16,756	S/ 3,016	S/ 19,772

Fuente: Elaboración propia

Tomando en cuenta las operaciones mencionadas, se obtiene una inversión total de S/. 19,772.

Activos Fijos Intangibles. Los gastos intangibles contienen el dinero invertido en aquellas operaciones realizadas para poder formalizar la empresa.

Gastos Pre Operativos. Los gastos operativos se componen de aquella inversión que se realizó para poder crear la plataforma en la que se desarrollará el aplicativo.

Tabla 13

Gastos Pre Operativos

Gastos Preoperativos	Unid.	Precio Unid.	Subtotal	IGV	Total
Desarrollo de producto	1	S/60,000	S/ 50,847	S/ 9,153	S/ 60,000
Licencia de office	5	S/ 185	S/ 784	S/ 141	S/ 925
Antivirus	5	S/ 90	S/ 381	S/ 69	S/ 450
Total			S/ 52,012	S/ 9,362	S/ 61,375

Fuente: Elaboración propia

Tomando en cuenta las operaciones mencionadas, se obtiene una inversión total de S/. 61,375

Trámites de Constitución. Para poder formalizar una empresa en el Perú, es necesario el realizar trámites previos en diferentes entidades para poder constituir la persona jurídica que tendrá como razón social el nombre de la empresa.

De acuerdo al estudio legal, se ha decidido proceder con el desarrollo del proyecto a través de una persona jurídica, por lo que su constitución debe iniciarse previamente en Notaría

Tabla 14

Precios de Trámites de Constitución

Trámite de Constitución	Subtotal	IGV	Total
Reserva de nombre SUNARP	S/ 20	S/ 4	S/ 24
Minuta de Constitución	S/ 297	S/ 53	S/ 350
Elevar la minuta a Escritura Pública	S/ 169	S/ 31	S/ 200
Elevar en Registros Públicos	S/ 85	S/ 15	S/ 100
Total	S/ 571	S/ 103	S/ 674

Fuente: Elaboración propia

Tomando en cuenta las operaciones mencionadas, se obtiene una inversión total de S/. 674.

Acondicionamiento de Lugar de Trabajo. Será necesario el considerar aquellas inversiones de dinero realizadas para poder operar correctamente en la oficina de la empresa.

Tabla 15

Servicios de Acondicionamiento del Lugar de Trabajo

Servicio	Subtotal	IGV	Total
Pintura de la oficina	S/ 678	S/ 122	S/ 800
Reparación	S/ 847	S/ 153	S/ 1,000
Garantía del local (2 meses)	S/ 5,424	S/ 976	S/ 6,400
Total	S/ 6,949	S/ 1,251	S/ 8,200

Fuente: Elaboración propia

Tomando en cuenta las operaciones mencionadas, se obtiene una inversión total de S/. 8,200.

Con la información recopilada previamente, se procederá a calcular el Capital Inicial total requerido:

Tabla 16

Capital Inicial

AF Intangibles	Subtotal	IGV	Total
Gastos Pre Operativos	S/ 52,012	S/ 9,362	S/ 61,375
Tramites de Constitución	S/ 571	S/ 103	S/ 674
Acondicionamiento de Lugar de Trabajo	S/ 6,949	S/ 1,251	S/ 8,200
Total	S/ 59,533	S/10,716	S/ 70,249

Fuente: Elaboración propia

Como resultado se obtiene un requerimiento de Activo Intangibles de S/ 70,249.

9.1.1.2. Capital de Trabajo. En un inicio, los ingresos percibidos por el aplicativo serán muy pocos o incluso nulos debido a que el proyecto se encontrara posicionándose en la mente de los consumidores. Por consiguiente, los gastos realizados

durante este primer periodo se consideran inversión en Capital de Trabajo de acuerdo al detalle mencionado en el siguiente Anexo 3.

Por lo tanto, el capital de trabajo calculado equivale a un monto de S/ 342,156.

Tomando en cuenta todas aquellas inversiones realizadas en las diversas adquisiciones previas al funcionamiento del negocio, se obtiene un requerimiento de inversión inicial de S/432,176.

Tabla 17

Inversión Inicial

Inversión	Monto	Porcentaje
Activos Fijos Tangibles	S/ 19,772	5%
Activo Fijos Intangibles	S/ 70,249	16%
Capital de Trabajo	S/342,156	79%
Total	S/432,176	100%

Fuente: Elaboración propia

9.1.2. Financiamiento de la Inversión Inicial

Debido a la cantidad de dinero requerido para la inversión, se solicitará un préstamo bancario para poder solventar parte del proyecto.

Tabla 18

Financiamiento de Inversión Inicial

Inversión	Porcentaje	Monto
Capital Propio	40%	S/172,871
Inversión	60%	S/259,306
Total	100%	S/432,176

Fuente: Elaboración propia

El préstamo solicitado contará con las siguientes características:

Tabla 19

Características del Préstamo

Préstamo	
Tasa de interés	16.13%
Plazo total	4 años
Forma de pago	Capital constante

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a esto, se procederá a realizar la trazabilidad del pago del financiamiento de acuerdo al siguiente calendario:

Tabla 20

Calendario de Pago del Préstamo

Concepto	Préstamo	2024	2025	2026	2027
Amortización de capital		S/64,826	S/64,826	S/64,826	S/64,826
Intereses		S/27,884	S/31,370	S/20,913	S/10,457
Cuota Total		S/92,710	S/96,196	S/85,739	S/75,283
Saldo	S/259,306	S/194,479	S/129,653	S/64,826	S/0

Fuente: Elaboración propia

9.2. Presupuestos

9.2.1. Presupuesto de Ingresos

Para esta evaluación se utilizarán aquellas proyecciones de demanda potencial realizadas previamente en el estudio de mercado.

Utilizando aquella información, se procederá a calcular los ingresos proyectados para los siguientes 4 años de vida del proyecto. Se considerarán las siguientes características:

- Precio mensual: 2 USD
- Tipo de cambio: S/. 3.6 / USD (escenario pesimista)

Tabla 21

Presupuesto de Ingresos

Concepto	2024	2025	2026	2027
Total Ingresos con IGV	S/250,944	S/1,012,969	S/1,022,107	S/1,030,879
Total Ingresos sin IGV	S/212,664	S/858,448	S/866,192	S/873,627

Fuente: Elaboración propia

9.2.2. Presupuesto de Costos

En los costos operacionales se considerarán aquellos pagos requeridos para poder contar con el servidor en el cual se conservarán toda la información registrada en la aplicación por los próximos 4 años y de la misma forma se deberá contabilizar el pago necesario para darse de alta como desarrollador en la plataforma de Google Play Store (único desembolso en el primer año).

El tipo de cambio a utilizar será de 3.759 (SBS, 29/03/2023)

Tabla 22

Presupuesto de Costos

Concepto	2024	2025	2026	2027
Servidor	$300	$300	$300	$300
Registro de desarrollador	$20			
Total (USD)	$320	$300	$300	$300
Total (S/.)	S/1,203	S/1,128	S/1,128	S/1,128

Fuente: Elaboración propia

9.2.3. Presupuesto de Gastos Operacionales

9.2.3.1. Gastos Generales. Se realizará el cálculo de los gastos restantes realizados durante el funcionamiento del proyecto durante los próximos 4 años.

Tabla 23

Gastos Generales

Gastos Generales	2024	2025	2026	2027
Alquiler de local	S/35,200	S/35,200	S/35,200	S/35,200
Servicio de Contabilidad	S/2,200	S/2,200	S/2,200	S/2,200
Internet y telefonía fija	S/1,375	S/1,375	S/1,375	S/1,375
Servicios públicos	S/2,750	S/2,750	S/2,750	S/2,750
Materiales de oficina	S/2,200	S/2,200	S/2,200	S/2,200
Gastos + IGV	S/43,725	S/43,725	S/43,725	S/43,725
IGV	S/6,670	S/6,670	S/6,670	S/6,670
Gastos sin IGV	S/37,055	S/37,055	S/37,055	S/37,055

Fuente: Elaboración propia

9.2.3.2. Gasto de Ventas. Las fuentes de ingresos para el producto se derivarán de las suscripciones mensuales realizadas por los clientes, los cuales al ser realizadas a través de una transacción virtual requerirá la contratación de una empresa que brinde dicho servicio.

Entre las principales empresas en el rubro, se destaca a CULQI debido a su gran aceptación y presencia en el mercado, es por eso que para el presente proyecto se proyectaran los gastos de ventas con sus cotizaciones. Actualmente la CULQI realiza el cobro de una comisión de 4.2% + 0.3 USD (Tipo de cambio: 3.759, SBS, 29/03/2023) para las transacciones virtuales realizadas a través de tarjetas.

Igualmente se adicionarán a los gastos, aquellos realizados para promover la publicidad del producto.

Tabla 24

Gastos de Ventas

Gastos de Ventas		2024	2025	2026	2027
Pagos CULQI	4.2%	S/10,540	S/42,545	S/42,928	S/43,297
	1.13	S/26,531	S/25,124	S/25,354	S/25,583
Publicidad		S/8,400	S/8,400	S/8,400	S/8,400
Total		S/24,094	S/45,471	S/76,068	S/76,682

Fuente: Elaboración propia

9.2.3.3. Gastos Administrativos

Remuneraciones del Personal. De acuerdo al estudio organizacional, se procedieron a proyectar los salarios requeridos durante los años siguientes:

Tabla 25

Remuneración del Personal

Cargo de Personal	2024	2025	2026	2027
Gerente General	S/13,200	S/13,200	S/13,200	S/13,200
Asistente de Gerencia	S/6,360	S/6,360	S/6,360	S/6,360
Asesor Financiero	S/39,600	S/66,000	S/66,000	S/66,000
Analista de mantenimiento	S/13,200	S/26,400	S/26,400	S/26,400
Community Manager	S/6,360	S/12,720	S/12,720	S/12,720
Total Salarios	S/78,720	S/124,680	S/124,680	S/124,680

Fuente: Elaboración propia

Depreciación. Es necesario proyectar el desgaste futuro que experimentaran los activos tangibles adquiridos durante el inicio del proyecto, debido a que estos representan un gasto a cubrir.

Tabla 26

Depreciación Anual

Activos Fijos tangibles	Dep.	Valor inicial (sin IGV)	2024	2025	2026	2027
Laptop	25%	S/12,206	S/3,051	S/3,051	S/3,051	S/3,051
Escritorio	10%	S/1,074	S/107	S/107	S/107	S/107
Equipo periférico	10%	S/339	S/34	S/34	S/34	S/34
Silla ergonómica	10%	S/1,361	S/136	S/136	S/136	S/136
Mueble de oficina	10%	S/1,777	S/178	S/178	S/178	S/178
Total			S/3,506	S/3,506	S/3,506	S/3,506

Fuente: Elaboración propia

Amortización. Es necesario proyectar el desgaste futuro que experimentaran los activos intangibles adquiridos durante el inicio del proyecto, debido a que estos representan un gasto a cubrir.

Tabla 27

Amortización Anual

Gastos Preoperativos	Amort.	Valor inicial (sin IGV)	2024	2025	2026	2027
Desarrollo de producto	10%	S/50,847	S/5,085	S/5,085	S/5,085	S/5,085
Licencia de office	10%	S/784	S/78	S/78	S/78	S/78
Antivirus	10%	S/381	S/38	S/38	S/38	S/38
Total			S/5,201	S/5,201	S/5,201	S/5,201

Fuente: Elaboración propia

Tomando en consideración lo mencionado previamente, se procederán a calcular los Gastos Administrativos futuros.

Tabla 28

Gastos Administrativos

Gastos Administrativos	2024	2025	2026	2027
Salarios del Personal	S/78,720	S/124,680	S/124,680	S/124,680
Depreciación	S/3,506	S/3,506	S/3,506	S/3,506
Amortización	S/5,201	S/5,201	S/5,201	S/5,201
Total	S/87,428	S/133,388	S/133,388	S/133,388

Fuente: Elaboración propia

Al realizar un consolidado de los gastos operacionales descritos, se obtendrán los siguientes resultados:

Tabla 29

Gastos Operacionales

Gastos Operacionales	2024	2025	2026	2027
Gastos Generales	S/43,725	S/43,725	S/43,725	S/43,725
Gastos Administrativos	S/87,428	S/133,388	S/133,388	S/133,388
Gastos de Ventas	S/45,471	S/76,068	S/76,682	S/77,279
Total con IGV	S/176,624	S/253,181	S/253,795	S/254,392
Total sin IGV	S/169,954	S/246,511	S/247,125	S/247,722

Fuente: Elaboración propia

9.2.4. Presupuesto de Gastos Financieros

Se considerarán aquellos intereses calculados durante los siguientes cuatro años a partir del préstamo bancario solicitado.

Tabla 30

Gastos Financieros

Concepto	2024	2025	2026	2027
Interés	S/27,884	S/31,370	S/20,913	S/10,457

Fuente: Elaboración propia

9.3. Estados Financieros

A partir de los siguientes reportes podremos conocer la evolución de la empresa en los siguientes años.

9.3.1. Estados de Resultados

Los presentes estados serán necesarios para poder evaluar la rentabilidad del proyecto o si en caso contrario tendremos pérdidas.

Para esta evaluación se realizarán dos escenarios, uno en el cual se tomarán en cuenta los gastos financieros y otro en el cual se obviarán estos para el cálculo.

Tabla 31

Estado de Resultados (sin considerar Gastos Financieros)

Concepto	2024	2025	2026	2027
Ingresos	S/212,664	S/858,448	S/866,192	S/873,627
Costo de Ventas	S/1,203	S/1,128	S/1,128	S/1,128
Utilidad Bruta	S/211,461	S/857,320	S/865,064	S/872,499
Gastos Operativos	S/169,954	S/246,511	S/247,125	S/247,722
Utilidad Operativa	S/41,507	S/610,809	S/617,939	S/624,777
Gastos Financieros	S/0	S/0	S/0	S/0
Utilidad AIR	S/41,507	S/610,809	S/617,939	S/624,777
IR 29.5%	S/12,245	S/180,189	S/182,292	S/184,309
Utilidad Neta	S/29,263	S/430,621	S/435,647	S/440,468

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32

Estado de Resultados (considerando Gastos Financieros)

Concepto	2024	2025	2026	2027
Ingresos	S/212,664	S/858,448	S/866,192	S/873,627
Costo de Ventas	S/1,203	S/1,128	S/1,128	S/1,128
Utilidad Bruta	S/211,461	S/857,320	S/865,064	S/872,499
Gastos Operativos	S/169,954	S/246,511	S/247,125	S/247,722
Utilidad Operativa	S/41,507	S/610,809	S/617,939	S/624,777
Gastos Financieros	S/27,884	S/31,370	S/20,913	S/10,457
Utilidad AIR	S/13,623	S/579,440	S/597,026	S/614,320
IR 29.5%	S/4,019	S/170,935	S/176,123	S/181,224
Utilidad Neta	S/9,605	S/408,505	S/420,904	S/433,096

Fuente: Elaboración propia

9.3.2. Flujo de Caja

Durante esta proyección se evaluará la liquidez de la empresa. Si bien el proyecto puede presentar rentabilidad, es importante de la misma manera el asegurar que el negocio no presente problemas de efectivo durante sus años de vigencia.

9.3.2.1. Análisis del IGV (Crédito Fiscal)

Tabla 33

Análisis del Crédito Fiscal

Concepto		2024	2025	2026	2027
Ventas		S/38,280	S/154,521	S/155,915	S/157,253
IGV Ventas		S/38,280	S/154,521	S/155,915	S/157,253
Compras	-S/12,481	-S/6,670	-S/6,670	-S/6,670	-S/6,670
Operaciones					
IGV Gastos Generales		-S/6,670	-S/6,670	-S/6,670	-S/6,670
Inversiones					
IGV Activos Fijos	-S/12,481				
IGV Neto	S/12,481	S/31,610	S/147,851	S/149,245	S/150,583
Crédito Fiscal	S/12,481				
IGV Neto por pagar a SUNAT		S/19,129	S/147,851	S/149,245	S/150,583

Fuente: Elaboración propia

9.3.2.2. Flujo de Caja Económico

Tabla 34

Flujo de Caja Económico

Concepto		2024	2025	2026	2027
Ingresos		S/250,944	S/1,012,969	S/1,022,107	S/1,030,879
Egresos	S/432,176	S/209,200	S/582,348	S/586,459	S/590,412
Inversión AF Tangibles	S/19,772				
Inversión AF Intangibles	S/70,249				
Capital de Trabajo	S/342,156				
Costos Operativos		S/1,203	S/1,128	S/1,128	S/1,128
Gastos Operativos		S/176,624	S/253,181	S/253,795	S/254,392
IGV por pagar		S/19,129	S/147,851	S/149,245	S/150,583
Impuesto a la renta		S/12,245	S/180,189	S/182,292	S/184,309
Flujo de Caja Económico	-S/432,176	S/41,744	S/430,621	S/435,647	S/440,468

Fuente: Elaboración propia

9.3.2.3. Flujo de Caja Financiero

Tabla 35

Flujo de Caja Financiero

Concepto		2024	2025	2026	2027
Ingresos		S/250,944	S/1,012,969	S/1,022,107	S/1,030,879
Egresos	S/432,176	S/200,974	S/573,094	S/580,290	S/587,327
Inversión AF Tangibles	S/19,772	S/0	S/0	S/0	S/0
Inversión AF Intangibles	S/70,249	S/0	S/0	S/0	S/0
Capital de Trabajo	S/342,156	S/0	S/0	S/0	S/0
Costos Operativos	S/0	S/1,203	S/1,128	S/1,128	S/1,128
Gastos Operativos	S/0	S/176,624	S/253,181	S/253,795	S/254,392
IGV por pagar	S/0	S/19,129	S/147,851	S/149,245	S/150,583
Impuesto a la renta	S/0	S/4,019	S/170,935	S/176,123	S/181,224
Flujo de Caja Económico	-S/432,176	S/49,970	S/439,875	S/441,817	S/443,552
Préstamos					
Banco	S/259,306				
Amortizaciones		S/64,826	S/64,826	S/64,826	S/64,826
Intereses		S/27,884	S/31,370	S/20,913	S/10,457
Escudo Fiscal		S/8,226	S/9,254	S/6,169	S/3,085
Flujo de Caja Financiero Neto	S/259,306	-S/84,485	-S/86,942	-S/79,570	-S/72,198
Flujo de Caja Financiero	-S/172,871	-S/34,515	S/352,933	S/362,246	S/371,354

Fuente: Elaboración propia

9.4. Evaluación Económica

9.4.1. Costo de Oportunidad de Capital (COK)

El Costo de oportunidad de capital nos permite hallar el mejor rendimiento presente actualmente en el mercado para nuestro modelo de negocio, el cuál será utilizado posteriormente para nuestra evaluación.

En el presente trabajo se aplicará el método CAPM para poder realizar el cálculo:

$$COK = Beta^* (Rm - Rf) + Rf + Rpaís$$

Donde se considerarán lo siguientes valores:

- Beta, dado que el financiamiento ha sido realizado parcialmente por un préstamo financiero, la variable Beta (Beta apalancada) será calculada con una fórmula previa en los siguientes cálculos.
- Rm, el cual se tomará como valor referencial el indicando en la tesis “ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN CENTRO DE DISTRIBUCIÓN Y ALMACÉN DE PRODUCTOS DE PRIMERA NECESIDAD QUE OFREZCA EL DELIVERY A TRAVÉS DE UNA APLICACIÓN MÓVIL”.
- Rf, se considerará el valor indicado en la página web Investing.com (10/04/2023).
- Rp, se considerará el valor indicado en el diario Gestión del día 27/02/2023.

Beta Apalancada. La fórmula a utilizar para el cálculo de Beta apalancada, será la siguiente:

$$\text{Beta apalancada} = \text{Beta no apalancada}^*(1+(1-T)^* (D/C))$$

El valor de Beta no Apalancada es el indicador de riesgo del mercado del proyecto sin tomar en cuenta el préstamo.

Los datos a utilizar para el cálculo de Beta Apalancada serán los siguientes:

Tabla 36

Cálculo de Beta Apalancada

Variable	Valor
Beta no Apalancada (DAMODARAN)	1.47
(1-T)	70.50%
D/C	1.50
Beta Apalancada	3.02

Fuente: Elaboración propia

Una vez realizada la operación, se procederá a realizar el cálculo del COK con los valores anteriormente mencionados:

Tabla 37

Cálculo de COK

Variable	Valor
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	3.45%
Rentabilidad del Mercado (Rm)	13.44%
Prima por Riesgo del Mercado (Rm - Rf)	9.99%
Beta Apalancada (Bl)	3.02
Rp (Riesgo país)	1.90%
COK	35.56%

Fuente: Elaboración propia

Como resultado se obtendrá un COK de 35.56%.

9.4.2. Promedio Ponderado del Costo del Capital (WACC)

La siguiente tasa será utilizada para poder evaluar posteriormente la rentabilidad del negocio, debido a que es a partir de esta que establece el promedio de costos de las diversas fuentes de financiamiento del proyecto.

Para poder realizar dicha operación se utilizará la siguiente fórmula:

$$WACC = ((D/I)*TEA*(1-T))+(C/I)*COK$$

Por lo que para la presente operación se emplearan los siguientes datos:

Tabla 38

Cálculo de WACC

Variable	Valor
D/I	40.00%
TEA	16.13%
(1-T)	70.50%
C/I	60.00%
COK	35.56%
WACC	25.89%

Fuente: Elaboración propia

Como resultado se obtendrá un WACC de 25.89%.

9.4.3. Valor Actual Neto (VAN)

9.4.3.1. VAN Económico. Utilizando los datos obtenidos del flujo de caja económico, procederemos a calcular el valor actual neto de la inversión, tomando como tasa el valor obtenido de 25.89% (WACC).

Utilizando la función financiera VNA de Excel, se obtiene un resultado de S/. 266,473. A partir de este resultado, se concluye que en un periodo de cuatro años se obtendrá un saldo positivo de S/. 266,473 a favor del proyecto.

9.4.3.2. VAN Financiero. Utilizando los datos obtenidos del flujo de caja financiero, procederemos a calcular el valor actual neto de la inversión, tomando como tasa el valor obtenido de 25.89% (WACC).

Utilizando la función financiera VNA de Excel, se obtiene un resultado de S/. 351,866. A partir de este resultado, se concluye que en un periodo de cuatro años se obtendrá un saldo positivo de S/. 351,866 a favor del proyecto.

En ambos escenarios el resultado obtenido es positivo, por lo que se recomienda el poner en marcha el proyecto.

9.4.4. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para poder calcular esta tasa, también se realizará la evaluación tanto en el escenario económico y en el financiero. A partir de los flujos de caja, se obtendrán los siguientes resultados respectivamente:

- TIRE: 50.41 %
- TIRF: 85.19 %

A partir de los montos calculados, se deduce que el rendimiento del negocio será superior a la tasa mínima calculada (WACC = 25.89%) por lo que se concluye que el proyecto es rentable.

9.4.5. Beneficio / Costo (B/C)

Para poder calcular la ratio entre el beneficio y el costo invertido en el proyecto, se procederá a utilizar la siguiente operación:

- B/C E = 1.62
- B/C F = 3.04

Ambos resultados han obtenido un cálculo mayor que 1, por lo que se deduce que el proyecto resulta rentable.

9.4.6. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

9.4.6.1. PRI Económico. Para este caso se calcularán los valores presentes económicos acumulados, con el objetivo de poder señalar el año en el que se comienza a observar un flujo positivo de dinero:

Tabla 39

Periodo de Recuperación de la Inversión Económica

Concepto		2024	2025	2026	2027
Ingresos		S/250,944	S/1,012,969	S/1,022,107	S/1,030,879
Egresos		S/209,200	S/582,348	S/586,459	S/590,412
VPN Ingresos		S/199,341	S/639,202	S/512,341	S/410,480
VPN Egresos		S/166,181	S/367,472	S/293,969	S/235,093
Total	-S/432,176	S/33,160	S/271,730	S/218,373	S/175,387
VPN Acumulado	-S/432,176	-S/399,016	-S/127,287	S/91,086	S/266,473

Fuente: Elaboración propia

El periodo de recuperación está en el año 2026.

9.4.6.2. PRI Financiero. Para este caso se calcularán los valores presentes financieros acumulados, con el objetivo de poder señalar el año en el que se comienza a observar un flujo positivo de dinero:

Tabla 40

Periodo de Recuperación de la Inversión Financiera

Concepto		2024	2025	2026	2027
Ingresos		S/250,944	S/1,012,969	S/1,022,107	S/1,030,879
Egresos		S/285,459	S/660,036	S/659,860	S/659,525
VPN Ingresos		S/199,341	S/639,202	S/512,341	S/410,480
VPN Egresos		S/226,759	S/416,495	S/330,762	S/262,613
Total	-S/172,871	-S/27,418	S/222,707	S/181,580	S/147,867
VPN Acumulado	-S/172,871	-S/200,288	S/22,419	S/203,998	S/351,866

Fuente: Elaboración propia

El periodo de recuperación está en el año 2025.

9.4.7. Análisis de Sensibilidad

Se realizará la evaluación de los indicadores calculados previamente en función del porcentaje de capital invertido utilizando el capital propio.

Los indicadores a evaluar serán aquellos calculados a partir de los resultados financieros, debido a que al realizar el análisis de sensibilidad utilizando como variable capital invertido, se requiere evaluar el impacto en los intereses del préstamo.

Tabla 41

Análisis de Sensibilidad

Indicador	Análisis de Sensibilidad				
	30%	40%	50%	60%	70%
VNAF	S/281,933	S/351,866	S/403,679	S/442,806	S/472,832
TIRF	100.19%	85.19%	74.68%	66.79%	60.61%
B/CF	3.17	3.04	2.87	2.71	2.56

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO XI: DISCUSIÓN

Durante el presente proyecto se tuvo como objetivo el evaluar la pre factibilidad de la implementación de un aplicativo móvil que permita gestionar las Finanzas Personales y brindar acceso a Educación Financiera.

De acuerdo a las hipótesis planteadas y los estudios realizados se obtienen los siguientes resultados:

- Se determina que, en comparación con el estudio de mercado realizado en Colombia (Aguilar, Alarcon, Melo & Modragon, 2017), en Lima Metropolitana se encontró un resultado menor de aquella parte de la población que ya se encuentra llevando a cabo la gestión de sus recursos económicos, siento estos un 72.8% de las personas encuestadas. Sin embargo, dicho segmento continúa representando un nicho de negocio importante para el posicionamiento del producto en el mercado.
- El estudio estratégico realizado determina un entorno socio- cultural próspero en Lima Metropolitana para el lanzamiento del producto debido a las crecientes iniciativas que se vienen desarrollando para impulsar la educación financiera en la población, siendo este un fuerte empuje para el desenvolvimiento favorable del proyecto.
- Se encuentra un nivel de aceptación menor por parte de la población de Lima Metropolitana frente al 83% obtenido en la empresa Inversiones Lescano E.I.R.L (Espinoza, 2018); sin embargo, es importante mencionar que el producto presentado a través del estudio es aquel que requiere un pago mensual para poder realizar la gestión de sus finanzas personales y utilizarlo como herramienta para poder acceder a conocimiento referido a la inversión.
- Se visualiza que el proyecto ha presentado resultados positivos en los distintos estudios económicos (VAN, TIR, B/C) mayores en comparación con

investigaciones previas presentadas como antecedentes (Espinoza, 2018) y (Aguilar, Alarcon, Melo & Modragon, 2017). Los presentes resultados son producto del estudio realizado en el área de Lima Metropolitana, influyendo esto en el alcance y la magnitud de los indicadores.

A través de la presentación de los resultados relacionados a las hipótesis secundarias se realizará la sustentación de la hipótesis principal, permitiendo evaluar la prefactibilidad del negocio.

CAPÍTULO XII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

A partir de los resultados mencionados previamente, se puede concluir lo siguiente:

- La encuesta realizada a la población, debido al estudio de mercado, permite determinar de primera mano que existe un grado de aceptación del producto del 54% de las personas estudiadas en Lima Metropolitana, debido a que se encuentran dispuestas a utilizar un aplicativo móvil que cumpla con todas las características presentadas en el proyecto; por lo que se observa un nicho de mercado cuyas necesidades expuestas serán satisfechas por el modelo de negocio planteado.
- Es factible económicamente la implementación del aplicativo móvil en la población peruana, obteniendo los siguientes resultados favorables: VANE = S/266,473, VANF = S/351,866, TIRE = 50.41%, TIRF = 85.19%, B/C E = 1.62 y B/C F = 3.04.
- Como resultado de los estudios realizados, se concluye que es factible la puesta en funcionamiento de un aplicativo móvil que permita la gestión de Finanzas Personales y tener acceso Educación Financiera.

7.2. Recomendaciones

- Desarrollar un prototipo del producto, con el objetivo de contar con esquemas visuales que permitan el sencillo entendimiento de los beneficios del aplicativo móvil para el desarrollo de alianzas estratégicas.
- Definir los accesos y alcances de los perfiles a utilizar el aplicativo móvil (Usuario, Asesor y Administrador) que permita brindar claridad al momento de utilizar el aplicativo móvil.

- Ejecución de la idea de negocio debido a la constatación de la existencia de demanda potencial evidenciada en los estudios previos.
- Desarrollar alianzas estratégicas con los bancos que trabajan a nivel nacional con el fin de poder implementar la sincronización de las operaciones económicas en el aplicativo con los movimientos bancarios realizados en su cuenta. El objetivo de esta herramienta es el de facilitar y agilizar el registro de operaciones permitiendo una experiencia satisfactoria el manejo del producto.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Admin. (2023). Conozca qué son las finanzas y para qué sirve saber sobre ellas. *Saber más, ser más*. https://www.sabermassermas.com/que-son-las-finanzas/

Avramenko, M. (2022, 5 abril). *5 tendencias del marketing de apps móviles en 2021*. AppsFlyer. https://www.appsflyer.com/es/blog/trends-insights/top-app-marketing-trends/

Cano, J. (2023). 4 Consejos para Mejorar la Retención de Usuarios en tu App Móvil. *PICKASO*. https://pickaso.com/2021/consejos-mejorar-retencion-app

Collado, C. (2021, 13 diciembre). La demencial cifra que los usuarios hemos gastado en aplicaciones a lo largo de 2021. *Andro4all*. https://www.lavanguardia.com/andro4all/aplicaciones/la-demencial-cifra-que-los-usuarios-hemos-gastado-en-aplicaciones-a-lo-largo-de-2021

¿Cómo hacer una aplicación de finanzas? (2022). *AppMaster - ultimate all-in no-code platform*. https://appmaster.io/es/blog/como-hacer-una-aplicacion-de-finanzas

Conoce Las 7 Pasarelas De Pago Más Usadas En Perú [Ecommerce]. (s. f.). Bsale Perú. https://www.bsale.com.pe/article/conoce-las-7-pasarelas-de-pago-mas-usadas-en-peru-ecommerce

Corvo, H. S. (2019). Estudio de prefactibilidad: para qué sirve, cómo se hace, ejemplo. *Lifeder*. https://www.lifeder.com/estudio-de-prefactibilidad/

Disponen apoyo directo para los emprendedores. (s. f.). Noticias | Diario Oficial El Peruano. https://elperuano.pe/noticia/134503-disponen-apoyo-directo-para-los-emprendedores

Economía, R. (2023, 20 febrero). *Usuarios eliminan al 62.3% de las apps de finanzas en su primer día de descarga - Revista Economía*. Revista Economía. https://www.revistaeconomia.com/usuarios-eliminan-al-62-3-de-las-apps-de-finanzas-en-su-primer-dia-de-descarga/

Edventure. (2020, 24 junio). *Análisis económico-financiero: qué es y para qué sirve*. https://www.edventure.es/blog/104-analisis-economico-financiero-que-es-y-para-que-sirve

El 55,0% de los hogares del país accedieron a internet en el tercer trimestre del 2021. (s. f.). Noticias - Instituto Nacional de Estadística e Informática - Plataforma del Estado Peruano. https://www.gob.pe/institucion/inei/noticias/572841-el-55-0-de-los-hogares-del-pais-accedieron-a-internet-en-el-tercer-trimestre-del-2021

El estudio organizacional-administrativo-legal «. (s. f.). https://feptgu.eco.catedras.unc.edu.ar/unidad-2/estudios-de-prefactibilidad/el-estudio-organizacional-administrativo-legal/

Empresa Peruana de Servicios Editoriales S. A. EDITORA PERÚ. (s. f.). *Avances de la economía peruana: ¿Cómo llegamos al Bicentenario?* https://andina.pe/agencia/noticia-avances-de-economia-peruana-como-llegamos-al-bicentenario-851633.aspx

Espinoza, A. (2021). ¿Cuánto cuesta desarrollar una app en Perú? *DOAPPS*. https://doapps.pe/blog/cuanto-cuesta-desarrollar-una-app/

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD. (s. f.). http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/04/estudio-de-prefactibilidad.html

Euroinnova Formación. (2022). que es el estudio tecnico de un proyecto. *Euroinnova Business School*. https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-el-estudio-tecnico-de-un-proyecto

FrecuenciaOnline. (2021, 17 marzo). *Webinar: Claves para la adquisición y retención de usuarios*. Frecuencia Mobile. https://noticias.frecuenciaonline.com/2020/04/29/webinar-claves-para-la-adquisicion-y-retencion-de-usuarios/

FrecuenciaOnline. (2022, 1 febrero). *El 45% de los usuarios de una app móvil la usa sólo una vez*. Frecuencia Mobile. https://noticias.frecuenciaonline.com/2022/02/01/el-45-de-los-usuarios-de-una-app-movil/

García-Rada Anderson, F. (s. f.). *Evaluación de Proyectos* [Diapositivas]. https://www.cip.org.pe/publicaciones/2019/noviembre/portal/evaluacion-de-proyectos-charla-cip-15nov-2019.pdf

Ipe. (2021, 30 junio). *El ahorro de los peruanos se reduce debido a la pandemia | IPE*. Instituto Peruano de Economía. https://www.ipe.org.pe/portal/el-ahorro-de-los-peruanos-se-reduce-debido-a-la-pandemia/

López, P. (2022, 8 agosto). Tres de cada cuatro peruanos tiene interés por aprender a manejar sus finanzas personales. *BBVA NOTICIAS*. https://www.bbva.com/es/pe/salud-financiera/tres-de-cada-cuatro-peruanos-tiene-interes-por-aprender-a-manejar-sus-finanzas-personales/

Mejía, D. (2021, 7 mayo). *¿cómo están la inclusión y educación financiera en américa latina?* CAF BANCO DE DESARROLLO DE AMÉRICA LATINA. Recuperado 15 de marzo de 2023, de https://www.caf.com/es/conocimiento/visiones/2021/05/como-estan-la-inclusion-y-educacion-financiera-en-america-latina/

Oficina Técnica de Difusión. (2022, 27 junio). *El 72,5% de la población de 6 y más años de edad del país accedió a Internet en el primer trimestre de 2022*. INEI INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA. Recuperado 6 de marzo de 2023, de https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/el-725-de-la-poblacion-de-6-y-mas-anos-de-edad-del-pais-accedio-a-internet-en-el-primer-trimestre-de-2022-13767/

Olano, H. (2023). Situación digital en el Perú- 2023. *Humberto Olano*. https://humbertomkt.com/situacion-digital-en-el-peru-2023/

Perú Panorama general. (s. f.). World Bank. https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview#1

Perucontable. (2022, 22 septiembre). ¿Cuáles son las tasas de depreciación aceptadas por la Sunat? *Tributación*. https://www.perucontable.com/tributaria/cuales-son-las-tasas-de-depreciacion-aceptadas-por-la-sunat/

Rona, T. (2022, 5 abril). *Métricas de apps móviles: qué debes saber en 2022*. AppsFlyer. https://www.appsflyer.com/es/blog/measurement-analytics/mobile-app-metrics/

Sanoja, J. (2023, 16 marzo). Costos de publicidad en Internet (2023): Google y redes sociales. *Pencil Speech*. https://pencilspeech.com/publicidad-en-internet/

Shum, Y. M. (2022). Situación digital, Internet y redes sociales Perú 2022 – ESTADÍSTICAS. *Yi Min Shum Xie*. https://yiminshum.com/social-media-internet-peru-2022/

Staff, F. (2022, 10 enero). Hábitos de la gente que se lleva bien con el dinero. *Forbes Perú*. https://forbes.pe/red-forbes/2022-01-10/habitos-de-la-gente-que-se-lleva-bien-con-el-dinero/

Staff, T. (2023). Retargeting: la solución de las aplicaciones móviles en tiempo de recesión. *Techla Media*. https://techla.pro/2023/05/09/retargeting-la-solucion-de-las-aplicaciones-moviles-en-tiempo-de-recesion/

ANEXOS

ANEXO N°1

1. ¿En qué rango de edad te encuentras?
   - 18 – 24 años
   - 25 – 34 años
   - 35 – 40 años

2. ¿Te encuentras generando ingresos en este momento?
   - Sí
   - No

3. ¿Conoces el término “Finanzas Personales”?
   - No conozco el término.
   - Conozco remotamente el término.
   - Conozco el término y considero que es importante.

4. ¿Llevas un registro de tus ingresos, gastos y ahorros periódicamente?
   - Sí
   - No

5. ¿Qué herramienta utilizas principalmente para llevar a cabo su control?
   - Ninguno
   - Cuaderno de notas (agenda o diario de gastos)
   - Aplicativo móvil
   - Excel
   - Otra: _____

6. ¿Cuentas con un ahorro para emergencias?
   - No suelo ahorrar
   - Ahorro lo que me sobra
   - Destino un porcentaje de mis ingresos al ahorro antes de gastar

7. ¿Conoces en qué actividad gastas la mayor parte de tus ingresos?
   - Gastos del Hogar (Vivienda, comida, mascotas, facturas de internet y teléfono, etc.)
   - Entretenimiento (Salidas, conciertos, eventos, etc.)

- Salud (Seguro, Deporte, Nutrición, etc.)
- No estoy seguro
- Otra: _____

8. ¿Conoces el término “Inversión”?
   - No conozco el término
   - Conozco remotamente el término
   - Conozco el termino y considero que es importante

9. ¿Actualmente te encuentras manejando instrumentos de inversión financiera?
   - No conozco al respecto y no me interesa aprender del tema.
   - No conozco al respecto, pero me interesa aprender del tema.
   - Conozco al respecto, pero no me encuentro manejando instrumentos de inversión financiera.
   - Conozco al respecto y me encuentro manejando instrumentos de inversión financiera.

10. ¿Te animarías a utilizar un aplicativo móvil amigable y fácil de entender que te permita gestionar tus finanzas personales de manera gratuita?
    - Sí
    - No

11. ¿Si el aplicativo móvil, adicionalmente, te permitiera tener acceso a clases de educación financiera e inversión a cambio de un pago mensual, ¿te animarías a utilizarlo?
    - Sí
    - No

12. Si el aplicativo móvil, adicionalmente, te permitiera contar con asesoría financiera a cambio de un pago mensual, ¿te animarías a utilizarlo?
    - Sí
    - No

13. Mensualmente ¿Cuándo estarías dispuesto a pagar como máximo por un aplicativo móvil con las características previamente descritas (Preguntas 12 y 13)?
    - 1 USD

- 2 USD
- 3 USD

ANEXO N°2: Cronograma de Implementación

Tabla 42

Cronograma de Implementación del Aplicativo

Tarea de Implementación	Año 2024											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Formación de Socios												
Constitución de la empresa												
Acondicionamiento del Lugar de Trabajo												
Adquisición de Activos Fijos												
Desarrollo del producto												
Pruebas del desarrollo												
Contratación de Empresa de Pagos												
Contratación de Servicio Contable												
Lanzamiento en vivo del Producto												
Contratación adicional de Personal												

Fuente: Elaboración propia

ANEXO N°3: Capital de Trabajo

Tabla 43

Cálculo de Capital de Trabajo

Año 2024	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
	Desarrollo	Desarrollo	Desarrollo	Desarrollo	Prueba	Prueba	En vivo	En vivo	En vivo	En vivo	En vivo	En vivo
Ingresos	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 35,444	S/ 35,444	S/ 35,444	S/ 35,444	S/ 35,444	S/ 35,444
Egresos	S/ 9,075	S/ 9,075	S/ 9,075	S/ 9,075	S/ 9,075	S/ 9,075	S/ 83,395	S/ 83,395	S/ 83,395	S/ 83,395	S/ 83,395	S/ 83,395
Gastos generales	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975	S/ 3,975
Gastos de planilla	S/ 4,400	S/ 4,400	S/ 4,400	S/ 4,400	S/ 4,400	S/ 4,400	S/ 78,720	S/ 78,720	S/ 78,720	S/ 78,720	S/ 78,720	S/ 78,720
Gastos de ventas	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700
Pagos por transacción	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ 3,089	S/ 3,089	S/ 3,089	S/ 3,089	S/ 3,089	S/ 3,089
Publicidad	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700	S/ 700
Ingresos - Egresos	-S/ 9,075	-S/ 9,075	-S/ 9,075	-S/ 9,075	-S/ 9,075	-S/ 9,075	-S/ 47,951	-S/ 47,951	-S/ 47,951	-S/ 47,951	-S/ 47,951	-S/ 47,951
Acumulado	-S/ 9,075	-S/18,150	-S/ 27,225	-S/ 36,300	-S/ 45,375	-S/ 54,450	-S/ 102,401	-S/ 150,352	-S/ 198,303	-S/ 246,254	-S/ 294,205	-S/ 342,156

Fuente: Elaboración propia