

ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"



NALAFINANCA

Proyecto de innovación para obtener el grado de Bachiller en Arquitectura de Interiores

AUTORES:

ARIANA VICTORIA CULQUICONDOR ALTAMIRANO
(<https://orcid.org/0009-0004-1324-8723>)

ARIANA DOMITILA GERÓNIMO CONTRERAS
(<https://orcid.org/0009-0000-1072-1627>)

Asesor

CARLOS OMAR MEDRANO MALDONADO
(<https://orcid.org/0009-0005-0671-5490>)

Lima - Perú
2024

PAPER NAME

**NALAFINANCI - P_INNOV - ARIANA VIC
TORIA CULQUICONDOR ALTAMIRANO.p
df**

AUTHOR

-

WORD COUNT

17253 Words

CHARACTER COUNT

96838 Characters

PAGE COUNT

102 Pages

FILE SIZE

5.0MB

SUBMISSION DATE

May 13, 2024 9:56 PM GMT-5

REPORT DATE

May 13, 2024 9:59 PM GMT-5

● 5% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 4% Internet database
- 0% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 2% Submitted Works database

● Excluded from Similarity Report

- Bibliographic material
- Quoted material

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

El presente proyecto, NALAFINANCA, busca resolver la falta de acceso a financiamiento para los emprendedores. Por ello tiene como enfoque el resolver la falta de acceso a financiamiento para emprendedores que también requieren de información más detallada, segura y simplificada sobre dichos tipos de financiamiento.

Asimismo, se busca implementar otras actividades de servicio digital que les permitan conseguir financiamiento y obtener los beneficios adecuados para su emprendimiento en crecimiento. NALAFINANCA tiene como público primordial a emprendedores de 20 a 30 años en la región de Lima que se encuentran en la búsqueda de información de cómo acceder a un financiamiento.

Es importante abordar esta problemática, pues es algo que aqueja a las personas en la actualidad, debido a que conlleva a mucho tiempo poder tener una aprobación por parte de diversos tipos de financiamiento, esto hace que la mayor parte de emprendimientos se queden sin culminar su crecimiento e innovación, disminuyendo el apoyo a empresas innovadoras.

La estrategia adoptada se fundamenta en la investigación cualitativa, así como en el diseño de prototipos basados en personas entrevistadas y encuestadas de nuestro público objetivo, esto para comprender las necesidades por parte de los emprendedores y poder obtener soluciones adaptadas a sus requerimientos.

Para la investigación cualitativa se llevaron a cabo encuestas, entrevistas, observaciones y talleres generativos participativos con personas que cuentan con un emprendimiento. También se incluyó a otros participantes interesados que no poseían un emprendimiento inicial, pero si estaban en búsqueda de una información detallada para iniciar un negocio. Estas técnicas permitieron explorar en detalle las expectativas, desafíos y necesidades de los emprendedores, así como también identificar posibles soluciones y oportunidades de mejora para la plataforma de NALAFINANCA.

Los hallazgos que recibimos se analizaron a profundidad, lo que permitió identificar patrones emergentes, validar los resultados y obtener una visión más completa, contextualizada de las necesidades y de los desafíos que atraviesan constantemente los emprendedores. Este enfoque facilitó la formulación de planteamiento y soluciones más efectivas con una buena orientación a las necesidades existentes de los emprendedores.

Para desarrollar soluciones adaptadas a sus requerimientos y comprender los desafíos que enfrentaban de una manera más sencilla se realizó uso del diseño participativo de nuestros prototipos, siendo estos emprendedores de 20 a 30 años, así como otros usuarios relevantes que deseen iniciar un negocio. Todo esto para recopilar ideas, observaciones y sugerencias que ayuden al diseño y desarrollo de la plataforma digital NALAFINANCA.

De esta manera nos aseguramos de que la plataforma digital tenga información detallada, segura y simplificada para la accesibilidad de los emprendedores. Se hizo uso de herramientas digitales para la creación de la plataforma, así como también, información de contenido sobre financiamiento y un buen desarrollo digital.

La plataforma ofrece varios servicios, pero cumple la función principal de una plataforma intermediaria.

Inicialmente, facilitará el acceso a información detallada y verificada, centralizándola y concentrando en un solo lugar diversos tipos de financiamiento, para así ayudar al emprendedor a conocer todas sus opciones antes de decidirse por uno (o varios). Esto reducirá la búsqueda de información en páginas no confiables y facilitará los procesos, ya que todo se encontrará en el mismo lugar.

Además, actuará como un puente entre emprendedores y diversos actores como cooperativas, organizaciones gubernamentales, organizaciones y/o entidades financieras nacionales o internacionales, entre otros. Luego de esta primera parte informativa, viene la función de nexo de nuestra plataforma, pues aquí el usuario tiene la posibilidad de hacer una *prueba evaluativa gratuita* que tiene dos finalidades; La primera, ayudarlo a saber el estado de su negocio (Si es funcional, causa interés, tiene buenas posibilidades, etc), y a nosotros nos ayudara a saber si el emprendimiento tiene posibilidades y que podríamos cambiar para que tenga posibilidades. Finalmente, está la *Asesoría y Aplicación Pagada*, que es la parte final donde el usuario pagará para que un asesor le ayude a conectar con el financiamiento que desea. Este asesor recopilará información del emprendedor y luego se encargará de mejorarla y enviarla de tal modo que la solicitud sea irrechazable.

Con estas acciones buscamos simplificar el proceso de financiamiento, haciéndolo más rápido y atractivo. A través de nuestra propuesta de valor, buscamos transformar el panorama empresarial del Perú, proporcionando a los emprendedores las herramientas y oportunidades necesarias para prosperar en un entorno competitivo.

Se validaron los prototipos iniciales del proyecto NALAFINANCIA a través de entrevistas, encuestas y testeos. En estos se evaluaron diferentes puntos como la viabilidad y relevancia de la plataforma, para conocer cómo se recibía su funcionamiento y saber cuál era la opinión del público objetivo. Se observó un alto interés por parte de los emprendedores, principalmente en el acceso y la cantidad de información detallada sobre financiamiento.

Asimismo, en el feedback, los usuarios expresaron satisfacción con el diseño y la claridad de la plataforma, destacando la facilidad de uso y dijeron que tenía un orden que ayudó a encontrar información necesaria para su emprendimiento con rapidez. También se obtuvo comentarios y sugerencias respecto a la paleta de colores de la plataforma digital. Por ello se ha mejorado el diseño enfocado en la paleta de colores y el diseño en general. Para el siguiente testeo se validó haciendo uso de las redes sociales para visualizar los comentarios que brindaban los usuarios. Además, se enviaron encuestas para conocer la opinión de cada usuario acerca de la plataforma digital y las respuestas fueron positivas. No solo mostraron interés, sino que también propusieron mejoras y distintas cantidades para los servicios pagados.

La principal conclusión del proceso de desarrollo y validación de NALAFINANCIA es que existe un alto interés y necesidad por parte de los emprendedores, así como también de otros usuarios que desean iniciar en el mundo de los emprendimientos. Les gustó contar con una plataforma que permite una mayor accesibilidad financiera a distintas

opciones de financiamiento al centralizar información valiosa, facilitando el proceso de búsqueda y solicitud de financiamiento. En general, la recepción social fue un éxito.

Durante el proceso de investigación cualitativa, se pudo determinar una gran variedad de expectativas, desafíos y necesidades de los emprendedores. Por ello, NALAFINANCIA se pronuncia como una solución integral que aborda las necesidades de los usuarios e intenta resolverlas mediante el uso de recursos digitales, la información valiosa y accesibilidad en el proceso de búsqueda de financiamiento.

Los siguientes pasos para NALAFINANCIA implican la creación y el seguimiento continuo de la plataforma digital, así como también la elaboración de una estrategia de marketing integral para incrementar la visibilidad de la plataforma y llegar a un público grande. Esto incluye la monitorización continua de la plataforma y sus redes, para así obtener retroalimentación constante de los usuarios, poder mejorar y cumplir las necesidades cambiantes del mercado.

Además, se buscará escalar el proyecto mediante la expansión a otras regiones del país o internacionalmente, la creación de alianzas estratégicas en colaboración con organismos gubernamentales, entidades financieras y/u otras instituciones. Esto, con el fin de ampliar el alcance de NALAFINANCIA y brindar un mayor apoyo a los emprendedores.

NALAFINANCIA contribuye al fortalecimiento del ecosistema emprendedor al conectar a emprendedores con recursos financieros y oportunidades de crecimiento, lo que ha impulsa la innovación y el desarrollo económico en nuestro país.