ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"

CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COACHING FINANCIERO, QUE AYUDARÁ A JÓVENES DE 20 A 30 AÑOS EN LIMA METROPOLITANA, A CÓMO Y DÓNDE REALIZAR INVERSIONES

Trabajo de Investigación para obtener el grado de Bachiller en Publicidad y Marketing Digital

AUTOR:
KEREN RAQUEL REATEGUI VALERA
(https://orcid.org/0009-0000-8210-5874)

Trabajo de Investigación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y Diseño Gráfico

AUTOR:
VALERIA PATRICIA NUÑEZ ANAYA
(https://orcid.org/0009-0007-5730-4231)

Asesor
JONATAN SAYAN CHUMBIRIZO
(https://orcid.org/0000-0002-3436-5249)

Lima - Perú
2023

REV INV NUÑEZ - REATEGUI.docx

My Files

My Files

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::11391:464189508

Fecha de entrega

2 jun 2025, 7:49 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

2 jun 2025, 7:55 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

REV INV NUÑEZ - REATEGUI.docx

Tamaño de archivo

2.9 MB

41 Páginas

8295 Palabras

48.780 Caracteres

15% Overall Similarity

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

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text

Top Sources

13% Internet sources
2% Publications
9% Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

Resumen del Trabajo de Investigación

El presente trabajo analiza los efectos causados por los conocimientos básicos en finanzas en jóvenes de 20 a 30 años de Lima Metropolitana. El objetivo es la creación de una empresa de coaching financiero denominada "Financeo", la cual busca mitigar las consecuencias de la falta de educación financiera potenciada, facilitando el acceso de este público al mundo de las inversiones. Para alcanzar dicho propósito, se emplearon métodos cualitativos y cuantitativos, además se utilizó el enfoque de encuestas y entrevistas, realizadas con antelación al proyecto. Estos métodos fueron empleados con el fin de determinar el nivel de conocimiento compartido por el público objetivo. Posteriormente, se llevó a cabo una post-encuesta, la cual centra la investigación en mostrar el cambio que podría generar la existencia de una empresa de coaching financiero que guíe hacia el camino de la inversión. Los resultados llegaron a ser positivos, ya que los encuestados mostraron interés y motivación por aprender en el prototipo de plataforma virtual que se les presentó y estuvieron de acuerdo que los jóvenes necesitan aprender sobre finanzas ya que es clave en su desarrollo personal.

Palabras claves: educación financiera, coaching, inversión, finanzas.

TABLA DE CONTENIDO

1. Contextualización del problema…….14
2. Justificación……....15
3. Reto de Innovación…….…19
4. Sustento teórico……..….20
   4.1 Estudios previos…….…...20
   4.2 Marco teórico……....27
5. Beneficiarios……...36
6. Propuesta de valor……..37
   6.1 Propuesta de valor……37
   6.2 Segmento de clientes……38
   6.3 Canales…….……38
   6.4 Relación con los clientes……..38
   6.5 Actividades clave…….38
   6.6 Recursos clave…….39
   6.7 Aliados clave……39
   6.8 Fuentes de ingreso……39
   6.9 Presupuesto…….……..39
7. Resultados…….….41
8. Conclusiones…….….42
9. Bibliografía…….……...42
10. Anexos……...47

ÍNDICE DE TABLAS

Figura 1. *Presupuesto inicial* ……. 29

Figura 2. *Presupuesto mensual* ……. 30

1. Contextualización del Problema

Estar informado en temas de educación financiera permite: administrar dinero de manera adecuada, saber cuánto ahorrar, en qué gastar, armar un presupuesto, e incluso proyectarse en el futuro a hacer una inversión. Conocimientos que son de vital importancia para nuestra vida.

En Perú, es una realidad que no puede pasar desapercibida, el hecho de que tan solo el 5% de la población tenga conciencia financiera. De hecho se reconoce al 80% de ciudadanos peruanos como analfabetos financieros. Sin dejar de lado el hecho de que solo el 46% de peruanos tiene un nivel de educación financiera medianamente aceptable.

Según el INEI (2019), el ahorro formal en entidades financieras ha aumentado muy poco entre los últimos 5 años, pasó de un 33.1% a un 41.3%. Se deduce que existe un gran y notorio porcentaje que prefiere ahorrar de manera informal.

Después de una extensa investigación al respecto se afirma que se vive en un país en donde no se toma como prioridad el compartir conocimientos acerca de la educación financiera, en especial desde una edad temprana en lugares como las escuelas y los hogares. Como consecuencia hay bastantes jóvenes y adultos quienes no saben cómo ordenar sus prioridades y administrar sus gastos, esto lleva a las personas a vivir al límite con sus finanzas e incluso terminar endeudados.

Asimismo, desde la fecha del 5 de agosto del 2019 se tiene a favor la Política Nacional de Inclusión Financiera, que tiene la finalidad de mejorar el bienestar económico mediante el desarrollo de un sistema financiero inclusivo.

El objetivo de nuestra ODS elegida N°10 es lograr y mantener el crecimiento económico que beneficie a todos los segmentos de la sociedad. Por lo cual, se planteó como posible solución la creación de una empresa de coaching financiero “Financeo” que reduzca

las diferencias de conocimientos en finanzas e inversiones en jóvenes de 20 a 30 años en Lima Metropolitana. Se considera que este público específico se encuentra trabajando y cuenta con frustraciones al no saber cómo y dónde podrían hacer crecer su dinero de lo que han ido ahorrando de a pocos.

2. Justificación

El objetivo central de la presente investigación es identificar las necesidades económicas del público seleccionado, con el fin de elegir la metodología adecuada que garantice la correcta comprensión y aplicación de inversiones pequeñas por parte de una empresa de coaching financiero.

La presente investigación se centra en abordar la problemática experimentada por los jóvenes adultos que generan ingresos por cuenta propia. Muchos de ellos carecen de los conocimientos necesarios para administrar, organizar e invertir su dinero de manera efectiva. Con este propósito, se busca proporcionar un servicio de coaching que les enseñe sobre temas financieros y cómo invertir cantidades pequeñas de su dinero. De esta manera, se busca favorecer el crecimiento de su patrimonio y promover un bienestar tanto económico como emocional.

Justificación Social

Es imperativo que las nuevas generaciones tengan más herramientas a su disposición para enfrentar un futuro cada vez más incierto, mundialmente estamos en una crisis no antes vista; las consecuencia aún visible que la pandemia dejó tuvo repercusiones económicas en todo el mundo, tanto que cientos de familias que luchaban día a día con un nivel bajo de ingresos tienen que lidiar con el encarecimiento de alimentos y energía. En términos sencillos el crecimiento económico disminuye y la inflación aumenta.

En la realidad peruana esto se agudiza más, ya que solo un 46% de la población tiene un nivel medio de educación financiera y sólo el 13% tiene un nivel adecuado (SBS,2022).

Especialmente en los jóvenes adultos que están en búsqueda de su primer empleo o que ya lo han conseguido, existe una falta de claridad en temas cruciales como el ahorro, la administración y gestión de su dinero, así como el historial crediticio, entre otros aspectos. Esta situación se evidencia con mayor detalle cuando los jóvenes prefieren recurrir a familiares para solventar su falta de liquidez en lugar de acudir a una entidad financiera. Este comportamiento se atribuye a la desconfianza y al temor de contraer mayores deudas.

Actualmente el estado peruano ha promulgado la ley 31900 que incorpora los contenidos de educación financiera, tributaria, contabilidad, economía y derechos del consumidor en el currículo nacional de la educación básica, que es una buena noticia pero, ¿Qué pasa con los jóvenes adultos que no han podido aprender estos temas y tienen que lidiar con la inflación y cada vez menos contratación de empleos?

Es importante que los jóvenes adultos de entre 20 y 30 años que ya se unen a la fuerza laboral tengan conocimiento de cómo administrar e invertir bien su dinero para hacerle frente estas problemáticas que cada vez se agudizan más. Ya que cuando se organiza, planifica y administra mejor los recursos, se usa de manera adecuada el sistema financiero y al hacer esto se vuelve más estable la economía, teniendo un impacto al desarrollo del país (Yancari, 2018)

Así se mejora la calidad de vida de estos jóvenes adultos y sus familias, que se traduce en el bienestar económico y emocional dando píe a la autorrealización personal que es un factor clave para la generación Z que prefiere un balance entre su bienestar emocional y su trabajo.

Por eso es tan importante que los jóvenes Adultos de Lima Metropolitana puedan acceder a la información y capacitación de cómo invertir cantidades pequeñas de su salario para tener un respaldo económico y generar ingresos pasivos que se traduce a una mejor calidad de vida.

Justificación Práctica

En la sociedad actual, alcanzar la independencia financiera puede ser una tarea desafiante. Para muchas personas, la gestión de sus recursos económicos es una lucha constante, marcada por deudas, la falta de ahorros y una sensación de pérdida de control sobre su situación financiera. No obstante, existe una solución efectiva: el coaching financiero. En este caso, dicho método porque ahora puede llamarse así, ayuda no solo a saber sobre finanzas, si no, a desenvolverse en ese mundo, reconociendo que las emociones están relacionadas con el dinero . Por lo que, el coaching financiero es una herramienta efectiva que puede proporcionar una amplia gama de beneficios a los jóvenes adultos en la gestión de sus finanzas personales (Smith, 2022). Algunos de estos beneficios incluyen:

Educación Financiera Personalizada: El coaching financiero ofrece una educación financiera adaptada a las necesidades y metas específicas del joven, ya que pueden recibir orientación sobre ahorro, inversión, gestión de deudas y planificación financiera a lo largo de su vida.

Desarrollo de Habilidades Financieras: Los jóvenes con el coaching podrán adquirir habilidades prácticas para administrar sus finanzas de manera efectiva, incluyendo la creación de presupuestos, toma de decisiones de inversión y planificación.

Reducción de Estrés Financiero: El coaching financiero ayuda a reducir el estrés y la ansiedad relacionado a las preocupaciones financieras que esta genera, ya que luego de

contar con esa herramienta los jóvenes se sienten más seguros y preparados para enfrentar desafíos financieros.

Justificación Metodológica

Para la ejecución de este proyecto, se está aplicando la metodología Toulouse Thinking, una derivación del Design Thinking. Este enfoque se centra en la resolución de problemas y la creación de soluciones con un enfoque centrado en las personas.

Una solución se describe como una propuesta creativa e innovadora diseñada para atender las necesidades de un individuo o un conjunto de consumidores.

El Toulouse Thinking fomenta una investigación eficaz para identificar percepciones clave, y a partir de estas, generar ideas que se materializan en conceptos sólidos. Estos conceptos se traducen en prototipos y evolucionan hacia un Producto Mínimo Viable (MVP) que aporta valor y resuelve el problema en cuestión.

Mancilla (2022) En términos simples, explica en parte de su blog que el concepto de design thinking se traduce en un proceso que se enfoca en comprender profundamente las necesidades de los usuarios, reformular los desafíos y explorar soluciones innovadoras. A la vez, implica desafiar las suposiciones preexistentes y se podría equiparar a la idea de "pensar de manera creativa y fuera de los límites convencionales". El objetivo fundamental radica en identificar estrategias alternativas que inicialmente podrían no resultar evidentes. Además, esta aproximación apoya a los participantes en el desarrollo de su empatía, los alienta a basar sus acciones en evidencia observacional y a cuestionar métodos en busca de nuevos enfoques para abordar los desafíos. (Invgate, 2022).

3. Reto de innovación

Creación de una empresa de coaching financiero “Financeo” que enseñe el procedimiento para realizar inversiones hormigas a jóvenes de 20 a 30 años en Lima Metropolitana.

3.1. Preguntas

Pregunta general

¿De qué manera podemos hacer que los jóvenes que trabajan entre los 20 y 30 años de Lima Metropolitana puedan aprender y aplicar de inversiones, después de adquirir el conocimiento sobre educación financiera?

Preguntas específicas

P1: ¿Cuáles son las necesidades del beneficiario que se cubrirán en su etapa de aprendizaje sobre educación financiera para la inversión?

P2: ¿Qué recursos o materiales serían de gran utilidad para jóvenes entre 20 y 30 años de Lima Metropolitana en su etapa de aprendizaje sobre educación financiera para la inversión?

P3: ¿De qué manera impactaría en los jóvenes de 20 a 30 años de Lima Metropolitana al adquirir conocimientos sobre educación financiera e invertir?

3.1. Objetivos

Objetivo general

Establecer una empresa de coaching financiero llamado “Financeo” que ayude a jóvenes de 20 a 30 años en Lima Metropolitana a potenciar sus conocimientos en educación financiera para que aprendan a invertir.

Objetivos específicos

O1: Identificar las necesidades del beneficiario que integrarán en su etapa de aprendizaje sobre educación financiera para la inversión.

¿Qué recursos o materiales serían de gran utilidad para jóvenes entre 20 y 30 años de Lima Metropolitana en su etapa de aprendizaje sobre educación financiera para la inversión?

O2: Diseñar recursos o materiales de gran utilidad para jóvenes, entre los 20 y 30 años de Lima Metropolitana, que necesitarán en su etapa de aprendizaje sobre educación financiera para la inversión.

O3: Determinar el impacto qué tendría al adquirir conocimientos sobre educación financiera e invertir, a los jóvenes de 20 a 30 años de Lima Metropolitana.

4. Sustento Teórico

En este estudio se utilizó como punto de partida una variedad de investigaciones tanto a nivel nacional como internacional, que se centraron en la ejecución de iniciativas o proyectos dirigidos a mitigar la carencia de conocimientos en educación financiera.

4.1. Estudios previos

Gilces, A. (2022). *Plataforma de educación financiera "FiAdvance"* Trabajo previo a la obtención del Título de Licenciado en Negocios Internacionales. Universidad Casa Grande. Ecuador

El objetivo consiste en orientar a los jóvenes de Ecuador a la correcta administración de sus finanzas personales y en los jóvenes adultos que ya se suman a la fuerza laboral del país a impulsar más sus conocimientos financieros, a través de una plataforma educativa innovadora cuyo nombre es FiAdvance donde ofrecen cursos y asesorías personalizadas

innovadoras por expertos en el área de finanzas personales, donde los usuarios podrán obtener la información que necesitan de forma clara, sencilla y eficaz.

Los resultados luego de realizar las encuesta, entrevistas, focus group y un webinar fue que muchos jóvenes señalan que aprender sobre finanzas se les hacía complicado, les generaba estrés y varios señalaban que se les hace aburrido, tras realizar un webinar con un asesor financiero como ponente, se mostró la buena disponibilidad y entusiasmo de aprender más sobre educación financiera ya que se les explicó de una maner sencilla, fácil y creativa algunos aspectos de finanzas personales.

Las conclusiones a las que llegó el autor de las tesis fueron las siguientes:

- Es necesario crear un servicio innovador que se ajuste a las exigencias del mercado actual que facilite el aprendizaje sobre finanzas personales.
- . La metodología Designs Thinking ayuda mucho a empatizar con el usuario y la problemática que enfrenta, ya que nos permite ahondar en el contexto y situaciones que enfrenta este sector.
- Es muy útil saber y aplicar los fundamentos de Lean Marketing ya que ayuda a los nuevos negocios que no cuentan con los recursos de una empresa ya establecida a tener un crecimiento acelerado, para ello es muy importante tener un plan de marketing estratégico.

La tesis aporta a la investigación al enfocarse en aspectos previamente pasados por alto, como el estudio técnico, legal y la gerencia administrativa. Estos elementos son fundamentales para la implementación de un modelo de negocios exitoso. Además, se destaca la importancia de desarrollar una experiencia de usuario óptima en la plataforma planificada,

en conjunto con un eficaz plan de marketing que permita a los usuarios comprender las actividades y servicios ofrecidos.

Urrea, D. (2022) *Diseño de un plan de negocio para un coach financiero que guiará la economía personal, familiar y negocios en la ciudad de Guaranda.* para optar al grado académico de Licenciado en Finanzas . Ecuador

El objetivo de esta tesis es desarrollar un programa de coaching Financiero en Guaranda que proporcione los conocimientos, estrategias y cambios de patrones de comportamiento necesarios para lograr una mejor relación entre las personas y el dinero, para así disminuir sus problemas financieros y que derivara a obtener bienestar emocional.

Los resultados arrojados luego de realizar una encuesta que constaba de 13 preguntas a 378 personas de la ciudad de Guaranda que realizan alguna actividad económica desde los 15 años, arrojan que la mayoría (75.1%) de encuestados no se organizaban ni planifican sus gastos, ahorros e inversiones, Además que admitían tener una mala relación con el dinero, ya que muchos tenían problemas financieros y experimentaban estrés, ansiedad, enojo e insomnio; casi el 85% nunca escuchó del término de coaching financiero y mostraron predisposición a trabajar con un coach financiero para tener un cambio de vida positivo.

Las conclusiones fueron que la mayoría de problemas financieros provienen de la falta de conocimientos financieros, falta de trabajo y deudas, además que la población estudiada tenía comportamientos erróneos como gastos innecesarios y malos hábitos y vicios que no controlaban, una parte muy positiva fue que también muchos se mostraron dispuestos a trabajar con un coach financiero para mejorar su calidad de vida, cuando se les explico que hacian y como podía beneficiarlos.

La relevancia de esta tesis en el proyecto radica en que aborda de manera más exhaustiva el tema del coaching financiero, proporcionando una visión más clara de las

metodologías que se pueden emplear y ofreciendo una comprensión más concreta del nivel de inversión necesario para llevar a cabo el proyecto.

Anchiraico, G.(2020) *Las finanzas personales y su relación con el bienestar financiero en los adultos del distrito de El Tambo*. Para optar el Grado Académico de Bachiller en Contabilidad de la Universidad Continental . Huancayo

El objetivo de esta investigación es identificar la relación entre las finanzas personales y el bienestar financiero en los adultos de 30 a 34 años del Distrito de El Tambo Departamento de Huancayo en el año 2020.

Los resultados que se obtuvieron al realizar una encuesta de 20 preguntas a 193 personas de entre 30 a 34 años fueron los siguientes:

La mayoría de los encuestados ganan un promedio de 1500 soles mensuales y solo el 36% de los encuestados conocen bien la importancia del ahorro.

La mayoría de los encuestados refiere que sus consumos y gastos son mayores a sus ingresos, a veces tienen problemas económicos y desean conocer más sobre inversiones

La mayoría de los encuestados han sentido presión financiera, han tenido dificultades para conseguir empleo, no consideran que una tarjeta de crédito sea indispensable en su vida y creen que saber sobre conceptos básicos financieros es importante actualmente.

Las conclusiones a las que llegó el autor de la tesis fueron que no hay relación directa entre las finanzas personales y el bienestar financiero ya que tienen una relación baja y deben haber otras dimensiones y atributos que expliquen el bienestar financiero.

A Pesar que hay estudios que relacionan directamente la cultura financiera con la calidad de vida, estos se hicieron en asentamientos humanos y adolescentes, pero esta investigación se enfocó en adultos que generalmente tienen un nivel socioeconómico más alto.

La utilidad de la tesis para la presente investigación fue que se debía indagar más en nuestro público objetivo ya que generalmente se tiene la idea que todos en general no tienen un conocimiento sólido de finanzas y esto no es cierto, va a depender mucho el nivel socioeconómico, la edad de cada individuo, sus hábitos buenos y malos, la administración de sus bienes y las metas que quiere lograr.

Delgado, B.; Montenegro, G. y Eyzaguirre, J. (2022). *Bienestar personal y amenazas financieras en adultos peruanos: El rol mediador del bienestar financiero.* Tesis para obtener el Grado Académico de Maestro(a) en Administración de Negocios con mención en Finanzas en la Universidad Peruana Unión.

El objetivo de la investigación era examinar el rol mediador del bienestar financiero en la relación entre el bienestar personal y las amenazas financieras.

Los resultados arrojados luego de encuestar a 416 adultos peruanos, donde la edad media fue de 35 años en un rango de 19 a 62 años, fueron los siguientes:

El bienestar personal se asoció positivamente al bienestar financiero, esto implica un balance saludable entre los gastos cruciales y ahorros personales.

Muestra que el bienestar financiero permite un estado de felicidad o satisfacción ya que da seguridad material en los ingresos y ahorros que se tiene a futuro.

Se indica que aquellas personas que presentan una disminución en el bienestar personal tienen mayores problemas económicos y aumentan su angustia financiera.

Las conclusiones a grandes rasgos a las que llegaron los autores de la investigación fueron que su estudio demostró que el bienestar personal sirve como base para fomentar el bienestar financiero y este contribuye a la reducción de las amenazas financieras.

Así mismo dicen que el estudio revela que las personas que aprenden a hacerle frente a las amenazas financieras a través de técnicas,conocimientos y estrategias relacionadas a las

finanzas, gozan de un buen bienestar financiero, siendo este un mediador para fortalecer la estabilidad emocional en los individuos.

La utilidad de esta tesis en la investigación fue que reafirmó la idea de seguir enfocando la investigación hacia un aspecto mucho más humano y empático, ya que vemos cuán relacionado está el bienestar emocional con el bienestar financiero, se necesita que la población joven se instruya, conozca y ponga en práctica los conocimientos financieros y eso solo se va a poder si tienen acceso a la información de educación financiera que por el momento no es tan difundida.

Hernandez, J.; Montoya, S.; Soto, M.; Torres, P.; Verano, C. (2022). *Plataforma virtual vinculada a temas de finanzas e inversiones para jóvenes y adultos.* Para optar el grado de bachiller en Administración y Negocios Internacionales, Administración y Finanzas, y Administración y Marketing. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

El objetivo consiste en instruir a un público amplio entre 15 y 45 años de la ciudad de Lima para que conozcan el camino a lograr una administración de finanzas personales correcta, según esta propuesta las clases se dictarán en vivo y en modalidad virtual para que personas con distintas prioridades puedan acceder aprovechando de su tiempo y comodidad. Estas clases informativas se enfocan no solo en un público que quiere aprender cómo organizar su vida financiera, sino también a un público que quiere enfocarse e ingresar de manera más profesional en el universo financiero y a empresarios.

Los resultados luego de recopilar las diferentes entrevistas realizadas al público objetivo fueron básicamente que les parece de alto interés y aprovechamiento en sus vidas tener conocimiento sobre temas financieros, resaltan de que siempre han querido saber un poco más al respecto pero que no han tenido la oportunidad o no habían encontrado una

fuente o propuesta innovadora donde se les enseñe temas específicos sobre sus finanzas. Los analistas financieros expertos en el tema señalan que es una problemática real el analfabetismo financiero en el Perú, y que esto no solo se debe a la falta de iniciativa de las personas por aprender al respecto, sino también intervienen las empresas del país las cuales lamentablemente no se muestran interesadas en apoyar al crecimiento del conocimiento financiero en los ciudadanos del Perú.

Las conclusiones de los autores de la tesis mencionada fueron:

- Gran cantidad de personas se muestran interesadas y con la predisposición de conocer más sobre el tema financiero, pero con sinceridad lo más recomendable es encontrar una manera óptima en la que los temas relacionados sean fáciles de entender para un público que no se relaciona mucho.
- Para lograr llegar al público definido como objetivo será necesario y primordial realizar, en paralelo al lanzamiento o de preferencia antes, una campaña digital en donde se publicite la plataforma propuesta en las redes sociales donde los jóvenes y adultos dentro del rango de edad frecuenten.
- Muchos peruanos no se sienten cómodos ni conformes con la actual metodología de enseñanza tradicional, por esa misma razón las alternativas de educación innovadora como la que presenta Finclass captan totalmente su atención, a pesar de que estas personas interesadas, en su mayoría no eran conscientes de su problemática hasta encontrarse con esta solución.

La utilidad del proyecto presentado en esta tesis es el hecho de que se está pensando en las necesidades y facilidades del público objetivo para lograr con éxito su aprendizaje, no

siguen el concepto de “enseñar por enseñar” sino más bien el de buscar una modalidad distinta, en este caso virtual, para que se les facilite el aprendizaje, además de que los temas son explicados con terminologías entendibles.

4.2. Marco teórico

4.2.1. Establecer una empresa de Coaching financiero

4.2.1.1 Conceptualización de Coaching Financiero

Para términos claros sobre el Coaching Financiero contamos con la explicación de Hareen Melanie Maiwald, presidente de la International Coach Federation, que señala lo siguiente: “Un asesor proporcionará recomendaciones basadas en un análisis, mientras que un coach actuará como un compañero que te guiará en un proceso de reflexión para explorar alternativas adicionales. Esta última aproximación es muy beneficiosa para que las personas descubran respuestas adicionales” (Expansión, 2019). México

Según Trenza, Ana (2019), menciona que el coaching financiero implica brindar orientación y poner en práctica un conjunto de tácticas destinadas a promover el crecimiento económico de una empresa o la situación financiera personal, al mismo tiempo que te enseña a desarrollar tus propias estrategias.

Por lo tanto, se puede definir que el coaching financiero ayuda no solo a mejorar el ámbito económico de una persona, sino, sus hábitos para poder eliminar o contrarrestar esos declives qué interrumpen su cambio financiero.

4.2.1.2 Características de una empresa de Coaching Financiero

4.2.1.2.1 Definición de Metodología en el contexto de enseñanza

Logos (2021) comenta que en términos de la metodología educativa, se hace referencia al enfoque adoptado por docentes y pedagogos en su desempeño cotidiano. Esta implicación abarca la utilización de diversas herramientas, técnicas, estrategias y métodos didácticos. El propósito fundamental es consolidar el contenido, estimular el interés y conferir significado al conocimiento, al mismo tiempo que se evalúan, diagnostican y analizan las habilidades y obstáculos de los alumnos.

Weitzman (Citó con Llanga y López, 2019) se menciona que las estrategias metodológicas constituyen un conjunto de enfoques que facilita al estudiante la generación eficaz de nuevos conocimientos. Asimismo, estas estrategias sirven como vehículo para que el docente transmita sus experiencias acumuladas a lo largo del tiempo. En este contexto, se destacan diversas estrategias metodológicas ampliamente utilizadas, entre las que se incluyen:

- Elaboración de mapas conceptuales.
- Implementación de métodos de proyectos.
- Realización de sesiones de lluvia de ideas.
- Formulación de hipótesis.
- Desarrollo de estrategias para la resolución de problemas.
- Planificación colaborativa del aprendizaje.
- Creación de resúmenes.
- Construcción de gráficos y cuadros.
- Empleo de subrayados.
- Práctica de la lectura comprensiva.
- Utilización de esquemas de llaves.

4.2.1.2.1.1 Métodos de aprendizaje relevantes

4.2.1.2.1.1.1 Aprendizaje invertido

La clase invertida, también conocida como aula invertida, es una metodología educativa innovadora que desafía los enfoques convencionales al cambiar los roles entre docentes y alumnos. En este modelo, los alumnos toman el control de su formación mediante preguntas, debates y propuestas de aprendizaje, centrando la atención en sus intereses comunes, mientras que el docente se encuentra en el guía. Este enfoque impulsa la motivación, participación y colaboración entre los estudiantes para abordar dudas compartidas. (Becas Santander, 2022). España

4.2.1.2.1.1.2 Aprendizaje gamificado

Según Pañella (2023), la gamificación implica la aplicación de elementos característicos de los juegos, como la puntuación y la competencia con otros usuarios, en diversos contextos con el objetivo de incrementar la participación y la fidelidad de los usuarios. Esta técnica tiene la capacidad de motivar, concentrar la atención y generar valores positivos asociados al juego, contribuyendo así a la lealtad de los participantes (párrafo 2 y 3).

4.2.1.2.1.1.3 Aprendizaje en casos

Según la Universidad de Desarrollo (2021), es un enfoque interactivo que conecta teoría y práctica, teniendo en cuenta los conocimientos previos de los estudiantes y proporcionándoles herramientas para que gestionen su propio proceso de aprendizaje. En el análisis de casos, los estudiantes se enfrentan a la tarea de identificar elementos fundamentales en situaciones complejas reales, utilizando sus conocimientos y experiencias previas. Chile

4.2.1.2.1.1.4 Aprendizaje en proyectos

Según Veliz, Adriana (2021, comenta en informe que la metodología de Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) implica que los estudiantes se involucren en la ejecución de un proyecto de considerable magnitud. Dentro de este proyecto, se dedican a buscar soluciones a

problemas reales mediante la formulación de nuevas interrogantes, participando en debates de ideas, recopilando y analizando datos, reflexionando sobre su proceso de aprendizaje, llegando a conclusiones, comunicando sus ideas, generando productos y compartiendo sus conocimientos con una audiencia auténtica.

4.2.1.2.2 Educación financiera

4.2.1.2.2.1 Definición de la educación financiera

Según MAPFRE (2023), aprender de la educación financiera es esencial para el éxito en la vida personal y profesional. En primer lugar, ayuda a entender cómo funciona el dinero, las inversiones y el mercado financiero. Además, facilita la toma de decisiones financieras más acertadas, lo que puede resultar en mayor riqueza y bienestar económico. Por último, establece las bases para construir un futuro financiero sólido, mejorando la estabilidad y la confianza en uno mismo.

4.2.1.2.2.2 Importancia de una cultura financiera

Gallo (2022), señala que la cultura financiera abarca la adquisición de conocimientos y habilidades esenciales para la eficiente gestión de las finanzas personales. Asimismo, destaca que adoptar actitudes adecuadas resulta fundamental para tomar decisiones apropiadas en cuanto al manejo de los recursos disponibles.

Dicho de otra manera, es importante ya que implica la habilidad de comprender y gestionar de forma eficaz los recursos financieros. Poseer una sólida educación financiera puede facilitar la toma de decisiones acertadas respecto a las finanzas, posibilitando una planificación financiera más efectiva, un ahorro más eficiente, inversiones más prudentes y una gestión de la deuda más efectiva.

Por lo tanto, al invertir en educación financiera y fomentar una sólida cultura financiera, se logra asumir el mando de las finanzas y experimentar una mayor estabilidad y prosperidad económica.

4.2.1.2.2.3 Resultados de la aplicación de educación financiera

Lusardi (2019), indica que al adquirir conocimientos sobre la elaboración de presupuestos, inversiones, gestión de deudas, planificación de la jubilación y emprendimiento, las personas pueden asumir el control de sus finanzas y construir un futuro económico estable. Poseer una comprensión sólida de las finanzas resulta fundamental para gestionar adecuadamente las finanzas personales, tomar decisiones informadas, generar riqueza, evitar desafíos económicos y progresar en la carrera profesional.

Para alcanzar un elevado grado de alfabetización financiera, resulta esencial cultivar prácticas fundamentadas en la cultura del ahorro. Estas prácticas no solo posibilitan hacer frente a situaciones imprevistas, sino que también son cruciales para planificar los recursos de manera que las necesidades más urgentes e importantes puedan anticiparse según las exigencias de inversión, especialmente cuando se trata de inversiones significativas. (Encalada, Morocho, Cabrera, & Morocho, 2022)

4.2.1.2.2.4 Dimensiones de la educación financiera

Para tener una comprensión más clara de los elementos relacionados con la educación financiera, es fundamental adentrarse en ciertos aspectos clave:

Presupuesto

Para Fernández (2022), el presupuesto se presenta como un punto de referencia fundamental para evaluar cómo se desarrollará el proceso financiero y económico en un nuevo período, enfocándose principalmente en presupuestos personales. Es crucial analizar todos los elementos que influyen en las decisiones financieras y controlar el flujo de ingresos y gastos. Entre las consideraciones importantes se encuentran la capacidad monetaria disponible, las proyecciones de compras, el manejo de materiales, la mano de obra, y la gestión de servicios, todo ello alineado con las restricciones temporales y otras limitaciones estudiadas.

Ahorro

El ahorro constituye una práctica financiera esencial mediante la cual apartamos una porción de nuestros ingresos para el futuro, en lugar de gastar todo en el presente. Equiparable a una "hucha" o reserva de dinero, esta práctica nos proporciona la capacidad de afrontar imprevistos, lograr metas financieras específicas y asegurar nuestra estabilidad económica a largo plazo. Al adoptar el hábito de ahorrar, no solo conseguimos una mayor seguridad financiera, sino que también nos preparamos para emergencias y perseguimos nuestros sueños y aspiraciones (Interseguro, 2023).

Gestión de deudas

Es un enfoque estratégico para lidiar con deudas abrumadoras y mantener el control financiero es la implementación de un plan de gestión de deudas, también conocido como "programa de gestión de deudas" o PGD. Un plan sólido de gestión de deudas tiene la capacidad de reducir la cantidad de pagos mensuales requeridos, permitiéndote eventualmente liquidar una parte o la totalidad de tus deudas con altas tasas de interés. Es un plan de gestión de deudas convencional, diversas deudas no garantizadas, como tarjetas de crédito o préstamos personales, se consolidan en un único pago mensual (N26, 2023).

Inversión

Según Coll (Rankia, 2022), menciona que la inversión implica asignar recursos con la finalidad de obtener rendimientos en el futuro, ya sea a corto, mediano o largo plazo. Cada inversión está guiada por un objetivo específico, generalmente vinculado a un beneficio. Es importante destacar que este beneficio no se limita necesariamente al aspecto financiero; puede manifestarse también como un beneficio social, como cuando los Gobiernos invierten en programas de bienestar comunitario. Aunque nos referimos al término "beneficio", este puede abarcar diversas formas. Por ejemplo, al invertir en un fondo de pensiones, buscamos obtener rendimientos que, en el futuro, nos proporcionen mayores recursos para nuestra jubilación.

4.2.1.3 Definición del branding de una marca

Sulz (2019), indica que el significado de branding constituye una estrategia para administrar las identidades de marca de una empresa, abarcando la planificación a largo plazo y la creación y gestión de los elementos de la marca con el fin de influir en la percepción de los consumidores sobre el negocio. En esencia, el Branding se fundamenta en la premisa de que una marca debe ser planificada, estructurada, gestionada y promocionada, integrando estos procesos dentro de su definición.

4.2.1.3.1 Importancia y puntos claves

El branding es crucial, ya que no solo posibilita crear una impresión perdurable en los consumidores, sino que también proporciona a tus clientes la capacidad de anticipar qué pueden esperar de tu empresa. Constituye una manera de destacarse entre la competencia y clarificar qué es exactamente lo que estás ofreciendo, lo que te posiciona como la elección preferida. Tu marca está diseñada para ser una representación auténtica de la identidad de tu empresa y la percepción que deseas generar. Por ello, los siguientes puntos claves son:

Reconocimiento

La importancia fundamental del Branding para una empresa reside en su capacidad para alcanzar reconocimiento y familiaridad entre los consumidores. En este contexto, el logotipo emerge como el componente más destacado, especialmente en relación con este aspecto, ya que representa esencialmente la identidad visual de tu negocio.

Aumentar el valor comercial

El Branding adquiere relevancia cuando se busca impulsar futuros negocios, y una marca sólidamente establecida tiene el potencial de incrementar el valor de una empresa al otorgarle mayor influencia en la industria. Esta circunstancia la convierte en una opción de inversión más atractiva debido a su posición consolidada en el mercado.

Genera clientes

Una estrategia eficaz de Branding no enfrentará dificultades para atraer a nuevos consumidores mediante recomendaciones. Una marca consolidada implica típicamente que existe una percepción positiva de la empresa entre los consumidores, lo que aumenta la probabilidad de que elijan hacer negocios contigo basándose en la familiaridad y confianza percibidas. Cuando una marca está bien arraigada, el boca a boca se convierte en la técnica de publicidad más efectiva y beneficiosa para la empresa.

Crear confianza

Como se ha resaltado anteriormente, una apariencia profesional y una marca cuidadosamente diseñada contribuirán a establecer confianza tanto con los consumidores actuales como con los potenciales. Existe una mayor probabilidad de que las personas elijan realizar transacciones con una empresa que proyecta una imagen refinada y profesional. Contar con la marca adecuada sugiere experiencia en la industria y transmite la sensación de que el público puede confiar en la empresa, así como en los productos, servicios y prácticas comerciales que ofrece.

4.2.2. Estructura de estrategia digital para una nueva empresa

4.2.2.1 Planteamiento de objetivo

Según la revista etecé (2021), un objetivo se define como un destino o logro que se persigue, ya sea a largo, mediano o corto plazo. Representa una tarea que aspiramos cumplir y una meta que deseamos alcanzar. En el contexto empresarial, los objetivos suelen fundamentarse en la misión, visión y valores de la empresa, reflejando sus aspiraciones y la dirección en la que busca desarrollarse.

4.2.2.2 Segmentación de público

De acuerdo al Cebra (2022), pronuncia que la segmentación de mercado constituye un proceso crucial en cualquier estrategia de marketing, para garantizar la efectividad de diversas campañas de marketing y alcanzar los resultados deseados. Es esencial llevar a cabo una

segmentación de mercado, esta práctica nos permite identificar a nuestro público objetivo, facilitando la comunicación de información precisa a un grupo específico y contribuyendo al logro de nuestras metas establecidas.

4.2.2.3 Elección de medios digitales

Conforme a la Universidad Europea (2022), se denomina ecosistema digital a un contexto específico que emplea tácticas digitales interrelacionadas con el propósito de alcanzar un objetivo determinado. La implementación de estas estrategias digitales dentro del ecosistema puede contribuir a mejorar distintos aspectos de una campaña de marketing y publicidad, optimizar la eficiencia en la comercialización de productos y servicios, fortalecer los espacios de interacción y conexión entre las personas, y cultivar la fidelización de los clientes.

4.2.2.4 Plan de contenidos

De acuerdo con Benfica (2019), define que es un programa de contenidos se refiere a la recopilación y documentación de información destinada a guiar las acciones de una estrategia de Marketing de Contenidos. Este plan establece qué contenidos serán publicados, sus objetivos y las fechas correspondientes de lanzamiento. Podemos visualizar un plan como un vínculo que facilita el acceso a diversas áreas dentro de la estrategia de contenidos, y al consolidarse, impulsa el crecimiento en la estrategia de marketing digital de manera simultánea.

4.2.2.4 Ejecución

Según Parra (2020), explica que la implementación de la ejecución del plan de marketing se refiere a llevar a cabo el plan, asignando las responsabilidades correspondientes a cada persona involucrada. Es crucial ser realista al establecer la estrategia.

4.2.2. Crear una plataforma de Crowdfunding

4.2.2.1 Conceptualización de Crowfounding

El crowdfunding, conocido en castellano como financiamiento colectivo, de multitud, micromecenazgo, entre otros términos, implica la obtención de recursos financieros a través de

plataformas virtuales específicas denominadas plataformas de crowdfunding. Estas plataformas, que operan digitalmente a través de aplicaciones móviles o sitios web, permiten la carga de campañas que abarcan una variedad de proyectos, tales como emprendimientos, artes, música, cine, tecnología, sociales, empresariales, entre otros. El objetivo es obtener fondos que provengan de una amplia audiencia de inversionistas o aportantes.

4.2.2.2 Importancia del Crowdfunding

En los últimos años, los avances tecnológicos han posibilitado la aparición de nuevos métodos en el ámbito financiero. Uno de estos métodos es el crowdfunding, una forma de financiamiento que opera a través de plataformas en línea. Al utilizar el crowdfunding para respaldar un proyecto, se observa una disminución en el riesgo financiero, ya que la financiación proviene de numerosas personas en lugar de depender de una única entidad o un grupo reducido. Este enfoque permite distribuir el riesgo entre todas las personas que contribuyen al proyecto.

5. Beneficiarios

Durante el proceso de investigación que se realizó se pudo definir a dos arquetipos mediante encuestas y entrevistas en Lima Metropolitana.

Es así que nuestro primer arquetipo es Arturo Sánchez de 20 años, un jóven trabajador que vive aún con sus padres. Tiene una vida activa desde temprano, de lunes a viernes por las mañanas acude a su centro de trabajo, los lunes por la noche se reúne con sus amigos de toda la vida a jugar fútbol y los fines de semana aprovecha para descansar y salir con la familia o amigos.

Es muy hincha del equipo de Alianza lima, cuando hay partido está la mayoría de veces en el estadio alentando junto a la hinchada, es por ello que a fin de mes llega a las justas, no sabe administrar su dinero y eso le frustra mucho, para él sería bueno contar con

alguna ayuda como plantilla o que alguien le ayude a saber cuánto porcentaje debe ahorrar como jóven, aún así cuenta con algunas nociones de conocimiento del tema del ahorro, cada mes intenta organizarse poniéndose como objetivo el ahorrar para comprarse algo o más adelante emprender en algo, su frase más recurrente es “Ahorro como puedo”. Este arquetipo pudimos definirlo gracias a las 80 encuestas que logramos obtener de personas jóvenes que quieren saber más del tema del ahorro e inversiones.

Definiendo en líneas generales tenemos a las personas entre 20 a 30 años, que tienen el interés de ahorrar e invertir, muchos de ellos cuentan con trabajo dependiente, otros son emprendedores y también hay quienes trabajan pero les gustaría emprender o invertir en algún momento.

Tenemos a Alexandra como beneficiaria indirecta, vive en el Callao, tiene 30 años y trabaja en Miraflores como asesora financiera, aprendió el tema del ahorro e inversiones siendo curiosa, desde pequeña no tuvo la educación del ahorro pero mientras fue creciendo sus experiencias laborales hicieron que aprenda a ahorrar e incluso a controlar sus gastos hormigas, aconseja a los de su edad e incluso más jóvenes en el rubro del oro para crear una fuente de ingreso adicional.

Es así, que logramos tener 1 beneficiario directo, que son los que tienen la noción del ahorro e inversiones y como indirectos a las personas que saben mucho mejor del tema.

6. Propuesta de Valor

Explicación del Lienzo del Modelo de Negocio elaborado en los siguientes puntos:

6.1. Propuesta de valor

La creación de FinanCeo (empresa de coaching financiero) ayudará a que muchos jóvenes aprendan a gestionar sus finanzas personales, además de llenarse de conocimiento sobre el tema de ahorros, inversión y administración.

6.2. Segmento de clientes

Se analizó a nuestro público objetivo mediante un proceso arduo, nuestros clientes serían personas jóvenes que trabajan y a la vez piensan en su futuro, en cómo generar mayor ingreso ya sea emprendiendo o invirtiendo, pero a la vez necesitan ayuda en la organización de sus finanzas para cumplir con sus objetivos.

6.3. Canales

Para llegar a nuestros beneficiarios se ha escogido diferentes plataformas de redes sociales que ayudará a generar un impacto positivo dándonos a conocer a través de Instagram, Facebook, Tik Tok, Linkedin y teniendo un programa de audio digital que será por Youtube y Spotify. Además tendremos una página web para que las personas puedan encontrarnos y explorar cada ventana dentro de nuestra plataforma digital.

6.4. Relación con los clientes

La relación con los clientes será con un trato empático y total transparencia haciendo que su experiencia con el equipo sea de lo mejor dándole un servicio personalizado.

6.5. Actividades clave

Dentro de las actividades de desarrollo realizaremos podcast semanales, publicaciones de las últimas noticias y tips gratuitos de conocimiento. A su vez brindamos plantillas gratuitas, descargables para toda persona natural y para las mypes.

6.6. Recursos clave

Para llegar a cabo “FinanCeo” encontramos diferentes recursos claves como: Programador Web (UX,UI), diseñador gráfico, editor de videos, community manager, asesores financieros y profesionales en finanzas. También debemos contar con equipos electrónicos como: Laptops, micrófonos, cámaras de video, cámara fotográfica y luces.

6.7. Aliados clave

Como aliados claves se tiene a universidades, estudios de grabación, patrocinadores y coworkings ya que a través de su ayuda se podrá lograr cada objetivo de manera profesional brindándole al público una excelente experiencia.

6.8. Fuentes de ingresos

La principal fuente de ingreso en el proyecto es a través de las asesorías personalizadas para el público objetivo, también se realizará para las mypes con una previa aprobación al momento de inscribirse en nuestra plataforma. Como ingresos secundarios tenemos la monetización de Youtube, cursos, talleres, mypes y patrocinios que también ayudará a cubrir costos.

6.9. Presupuesto

Se deberá realizar un presupuesto que pueda cubrir el sueldo mensual del programador web, diseñador gráfico, editor de videos, community manager, asesores financieros y profesionales en finanzas. También cubrir la publicidad mensual para las redes sociales y el mantenimiento de equipos.

Tabla 1

Presupuesto inicial.

Categoría	Producto/Servicio	Costos
Página Web	Programador Web	S/.4,000.00
	Diseñador UX	S/.3,000.00
	Dominio Web y Hosting	S/.150.00

Inversión en publicidad	Página Web	S/.9,000.00
	Inversión en redes sociales	S/.400.00
Equipos de trabajo	Laptops	S/.9,000.00
	Micrófonos	S/.379.00
	Cámaras de Video	S/.5,000.00
Total		S/.30,929.00

Nota. En esta tabla podemos visualizar la primera inversión que se debe de realizar para empezar el proyecto.

Tabla 2

Presupuesto mensual.

N°	Recurso	Costo
1	Publicidad mensual	S/.400.00
2	Editor de video	S/.1200.00
3	Diseñador gráfico	S/.1200.00
4	Community Manager	S/.1500.00
5	Asesores financieros	S/.2500.00
Total		S/.6,800.00

Nota. Listado de servicios y productos que se usarán mes a mes para poder llevar a cabo el proyecto Financeo.

Luego de realizar un análisis entre los costos de inversión y mensuales, junto al retorno por las ventas vemos que “Financeo” es rentable para llevarlo a la ejecución.

7. Resultados

En base al problema encontrado, se logró desarrollar una plataforma web innovadora y creativa con el objetivo que jóvenes puedan aprender sobre finanzas y a la vez sobre cómo y dónde invertir, “Financeo” una empresa de coaching financiero.

Es así que para validar el proyecto se realizó una encuesta a través de Maze mostrando el diseño general, de esa manera conoceremos las opiniones de las siguientes preguntas:

1. ¿Qué tan amigable para el usuario te parece la web Financeo?

2. ¿Qué categoría de la web te parece interesante o atractiva?

3. Si la web se lanza al mercado ¿Crees que la web tendría acogida? ¿Lo recomendarías?

4. ¿Te interesa nuestra versión Premium?

5. ¿Qué fue lo que más te gustó de nuestra página web?

6. En general, ¿Recomendarías nuestra página web a jóvenes adultos que están buscando la manera de mejorar sus finanzas? ¿Por qué?

Dentro de las 6 preguntas realizadas a 10 encuestados, obtuvimos que a un 56% les pareció muy buena la web y a un 44% la respuesta fue buena respecto a qué tan amigable se ve nuestra web. Continuando con la segunda pregunta, la categoría del blog, asesorías personalizadas juntamente con el podcast fueron las más mencionadas durante la validación, respecto al interés por una versión premium obtuvimos un resultado de que a un 56% les interesa y a un 44% tal vez si. El diseño, los colores, la información, lo fácil de usar fueron los comentarios más usados respecto a cuál fue lo que más les gustó de la web. Finalizando con la validación un 100% aseguraron que recomendaría nuestra web porque es muy completa, tiene la información necesaria y les ayudaría mucho a los jóvenes.

8. Conclusiones

A modo de conclusión podemos mencionar que con los resultados obtenidos de las encuestas, “Financeo” es un proyecto viable, debido a que cuenta con la aceptación del público. Con la ejecución del proyecto se ayudaría a muchos jóvenes a iniciarse en el mundo de las inversiones y el buen manejo de las finanzas.

Asimismo, también se benefician no solo a personas de nuestro público, sino todo aquel que desea saber o involucrarse en el mundo de las finanzas e inversiones.

También tenemos el enfoque en ayudar a mypes bajo el crowdfunding que ayudará a financiar empresas mypes que recién están iniciando para que así puedan obtener ayuda de personas o empresas que vean su potencial y las ayude a despegar.

Por ellos se concluye en que “Financeo” no solo es una plataforma más en el mercado, sino que es una manera nueva e innovadora de educar y ayudar a todo persona que desea iniciar o saber más del mundo financiero.

9. Bibliografía

Álvarez, A. (2019). La metodología del docente y su influencia en el aprendizaje del estudiante. https://www.eumed.net/rev/atlante/2019/02/docente-aprendizaje.html

Anchiraico Gaspar, T. (2021). Impacto del aprendizaje invertido en el rendimiento académico de los estudiantes universitarios. http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/16563/1/22T0826.pd

Becas Santander. (2022). Clase invertida: Una nueva perspectiva en la enseñanza. https://www.becas-santander.com/es/blog/clase-invertida.html

Carlos, E., Reyes, M., y Pauta, C. (2021). Importancia del Crowdfunding como alternativa del financiamiento y disminución de riesgo financiero.[Universidad de Azuay] https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/11379/1/UDA-OBSERVATORIOEMPRESARIAL-CEVALLOS-REYES-PAUTA.pdf

Continental, U. (2021). Gamificación en el proceso de enseñanza-aprendizaje y su impacto en el rendimiento académico de los estudiantes de la Facultad de Ciencias de la Educación. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9888/3/IV_FCE_310_TI_Anchiraico_Gaspar_2021.pdf

Cristian David U.S (2022). Diseño de un plan de negocio para un coach financiero que guiará la economía personal, familiar y negocios en la ciudad de Guaranda. [Proyecto de investigación, Escuela superior Politécnica de Chimborazo] /http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/16563/1/22T0826.pdf

Delgado, B. E. (2022). *Bienestar personal y amenazas financieras en adultos peruanos: El rol mediador del bienestar financiero*.Universidad Peruana Unión. https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/6043/Bertha_Tesis_Maestro_2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Emily Danae A.G (2020). *Las finanzas personales y su relación con el bienestar financiero en los adultos del distrito del El Tambo.* [Trabajo de investigación para optar el Grado Académico de Bachiller en Contabilidad, Universidad Continental] https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9888/3/IV_FCE_310_TI_Anchiraico_Gaspar_2021.pdf

Gestion.pe. (2023, noviembre 9). Peruanos más jóvenes le pierden el gusto al ahorro. **https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/peruanos-mas-jovenes-le-pierden-el-gusto-al-ahorro-noticia/?ref=gesr**

Fondo Monetario Internacional. (2022, abril 14). Perspectivas de la economía mundial, abril de 2022: Preliminar. **https://www.imf.org/es/News/Articles/2022/04/14/sp041422-curtain-raiser-sm2022**

Gestion.pe. (2023, noviembre 9). Millennials y Generación Z: El perfil que buscan las empresas para insertarlos al mercado laboral. **https://gestion.pe/economia/management-empleo/millennials-y-generacion-z-el-perfil-que-buscan-las-empresas-para-insertarlos-al-mercado-laboral-puestos-de-trabajo-empleo-en-peru-noticia/**

Gestion.pe. (2023, noviembre 9). Educación: Solo el 5% de la población peruana tiene conocimientos financieros. **https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/educacion-5-poblacion-peruana-conocimientos-financieros-232878-noticia/?ref=gesr**

Hernandez, j., Montoya, S., Soto, M., Torres, P., y Verano, C. (2022) *Plataforma virtual de educación financiera "Finclass* [Trabajo de investigación para optar por el grado de bachiller, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/660844/Hernandez_DJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Hernández, D. J. (2019). La influencia de la formación continua del docente en la calidad del aprendizaje del estudiante.

https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/660844/Hernandez_DJ.pdf?sequence=3&isAllowed=y

IEBSchool. (2023). Gamificación en educación: Innovación y motivación. https://www.iebschool.com/blog/gamification-innovacion/

IEBS Business School. (2023). Gamification: qué es la gamificación y cómo funciona. https://www.iebschool.com/blog/gamification-innovacion/

Interseguro. (2018). Importancia del ahorro personal [Blog post]. https://www.interseguro.pe/blog/ahorro-personal-importancia

Johan David Soto Pinzón. (2022). Modelo de negocio "Fiadvance": Gerencia de estudio financiero. [Tesis de Titulación, Universidad Casa Grande] /http://dspace.casagrande.edu.ec:8080/bitstream/ucasagrande/3905/1/Tesis3986SOTm.pdf

Mapfre. (2023). Invertir en ti mismo: Educación financiera. https://www.mapfre.com/actualidad/economia/invertir-en-ti-mismo-educacion-financiera/

Opción. (2018). El Crowdfunding, una nueva oportunidad de financiamiento en América Latina y en el Caribe. https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8369864.pdf

Pontificia Universidad Católica del Perú. (2020). Entrevista al Dr. Raúl Santiago: El aprendizaje invertido como una alternativa pedagógica para la educación a distancia. https://facultad-educacion.pucp.edu.pe/noticia/entrevista-al-dr-raul-santiago-el-aprendizaje-invertido-como-una-alternativa-pedagogica-para-la-educacion-a-distancia/

Rankia. (2022). Objetivo de inversión ¿Qué es?. https://www.rankia.com/diccionario/fondos-inversion/objetivo-inversion

Universidad Europea. (2023). La importancia del ecosistema digital. https://universidadeuropea.com/blog/ecosistema-digital/

Universidad del Desarrollo. (2021). Análisis de caso: Guía para su elaboración. https://innovaciondocente.udd.cl/files/2021/06/analisis-de-caso.pdf

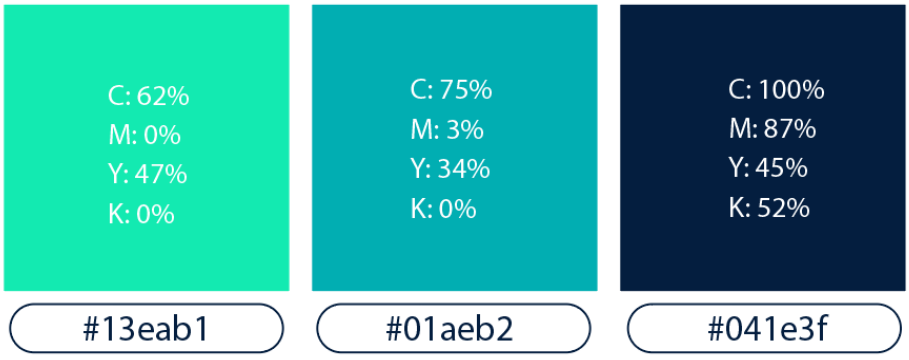
Véliz Nieto, E. (2021). Metodología del diseño: Enfoque de aprendizaje invertido. https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9357/4/IV_PG_MEMDES_TE_Veliz_Nieto_2021.pdf

10. Anexos

- **Anexo 1: Identidad visual de la empresa para coaching financiero "finanCEO"**

El nombre surge a partir de la idea que el usuario se convierta en el CEO de sus propias finanzas, que aunque se podría tomar como obvio, en el contexto que tenemos sobre la educación financiera en los jóvenes adultos peruanos, es necesario que tomen las riendas de sus finanzas personales.

- Paleta de colores:

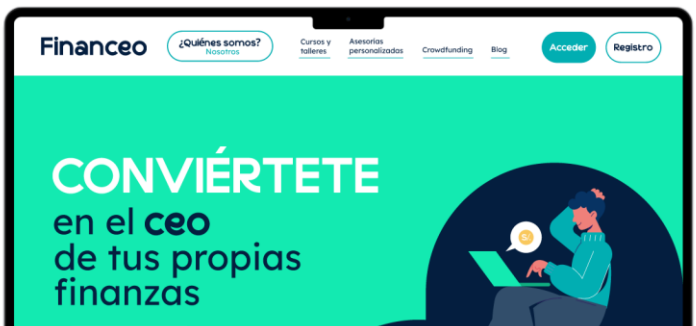


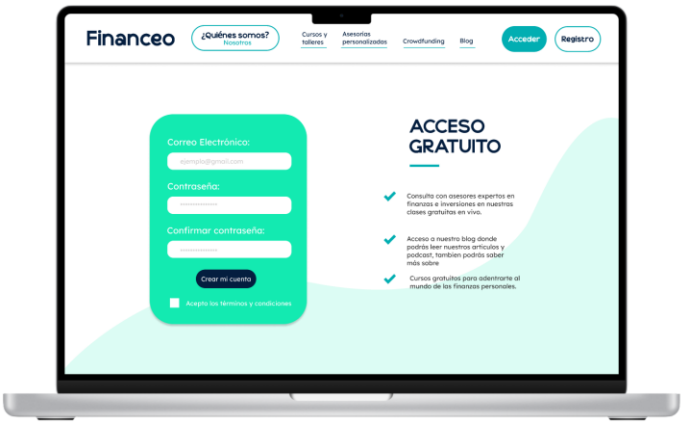
Se quiso transmitir transparencia, seguridad, juventud, educación, progreso y aprendizaje a través de los colores verdes, aguamarinas y azules profundo

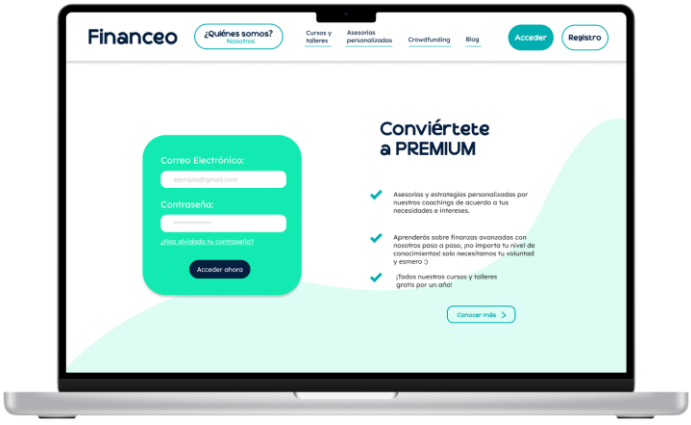
- Variaciones de logotipo:



Ane



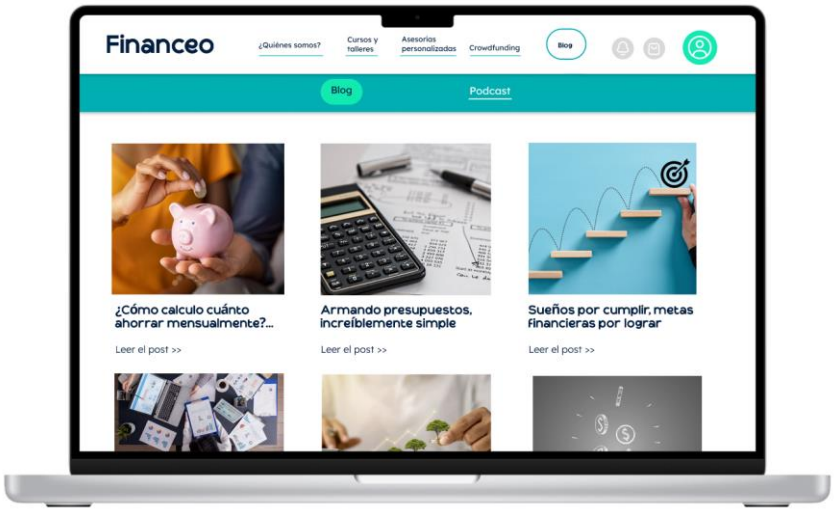

Financeo
¿Quiénes somos?
Nosotros
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
Acceder
Registro
Correo Electrónico:
Contraseña:
Confirmar contraseña:
Crear mi cuenta
Acepto los términos y condiciones
ACCESO GRATUITO
Consulta con asesores expertos en finanzas e inversiones en nuestras clases gratuitas en vivo.
Acceso a nuestro blog donde podrás leer nuestros artículos y podcast, tambien podrás saber más sobre
Cursos gratuitos para adentrarte al mundo de las finanzas personales.

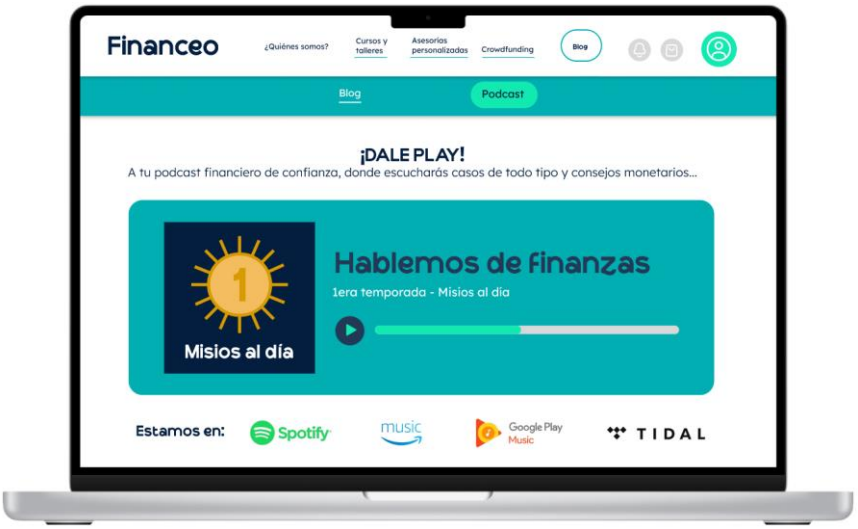

Financeo
¿Quiénes somos?
Nosotros
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
Acceder
Registro
Correo Electrónico:
Contraseña:
¿Haz olvidado tu contraseña?
Acceder ahora
Conviértete a PREMIUM
Asesorías y estrategias personalizadas por nuestros coachings de acuerdo a tus necesidades e intereses.
Aprenderás sobre finanzas avanzadas con nosotros paso a paso, ¡no importa tu nivel de conocimientos! solo necesitamos tu voluntad y esmero :)
¡Todos nuestros cursos y talleres gratis por un año!
Conocer más

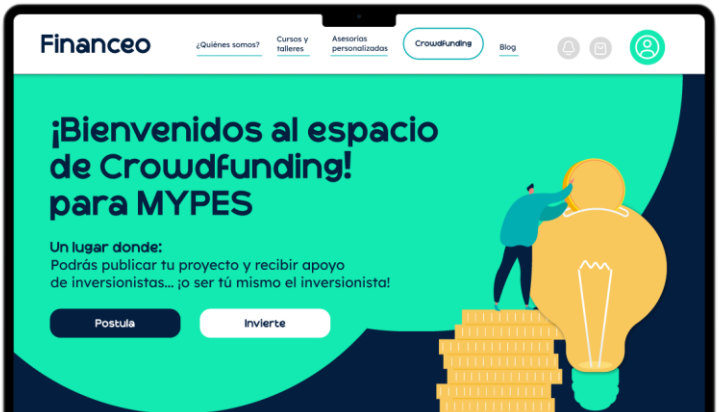

Financeo
¿Quiénes somos?
Nosotros
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
¿QUIÉNES SOMOS?
Acerca de nosotros
¡Descubre tu camino hacia la independencia financiera con Financeo! Diseñado para jóvenes de 20 a 30 años, ofrecemos cursos, talleres y asesorías personalizadas para fortalecer tus habilidades financieras.
Desde nuestro emocionante podcast hasta nuestra plataforma de crowdfunding centrada en MYPES, estamos aquí para guiar tu viaje hacia el éxito financiero y el crecimiento sostenible.
¡Únete a nosotros y haz que tus metas económicas se vuelvan realidad!

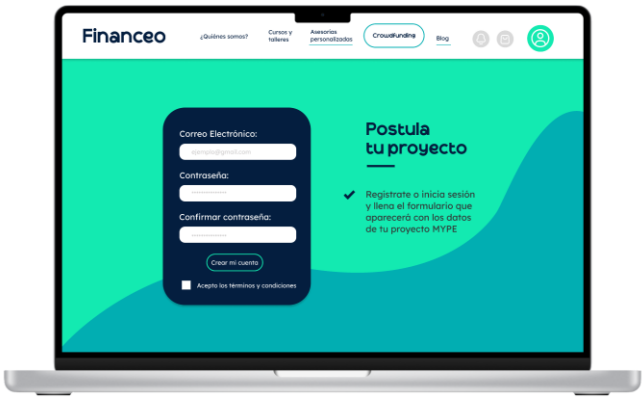

Financeo
¿Quiénes somos?
Nosotros
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
NUESTROS CURSOS
¡Tenemos cursos especialmente pensados en ti!
No esperes más y descubre lo que puedes hacer con tu dinero.
Cursos populares

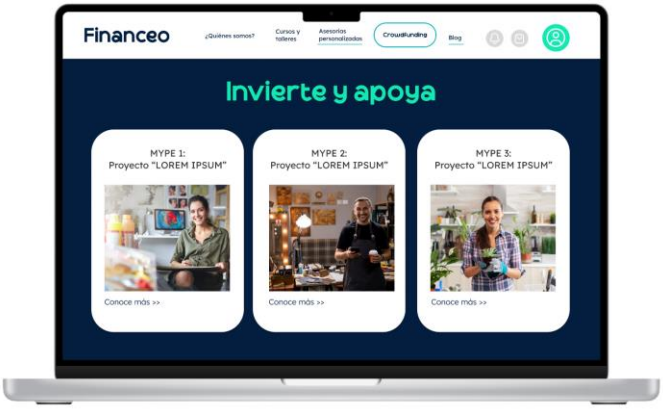

Financeo
NUESTROS CURSOS
Cursos populares
Inteligencia Financiera
Finanzas desde cero
Comprar
Comprar

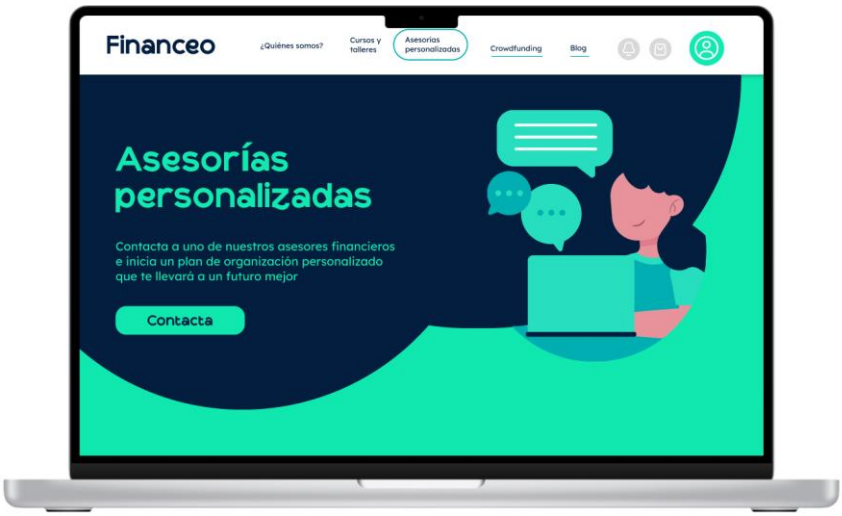

Financeo
¿Quiénes somos?
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
Blog
Podcast
¿Cómo calculo cuánto ahorrar mensualmente?...
Leer el post >>
Armando presupuestos, increíblemente simple
Leer el post >>
Sueños por cumplir, metas financieras por lograr
Leer el post >>


Financeo
¿Quiénes somos?
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
Blog
Podcast
¡DALE PLAY!
A tu podcast financiero de confianza, donde escucharás casos de todo tipo y consejos monetarios...
1
Misios al día
Hablemos de finanzas
1era temporada - Misios al día
Estamos en:
Spotify
music
Google Play Music
TIDAL


Financeo
¿Quiénes somos?
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
CrowdFunding
Blog
¡Bienvenidos al espacio de Crowdfunding! para MYPES
Un lugar donde:
Podrás publicar tu proyecto y recibir apoyo de inversionistas... ¡o ser tú mismo el inversionista!
Postula
Invierte


Financeo
¿Quiénes somos?
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
Correo Electrónico:
Contraseña:
Confirmar contraseña:
Crear mi cuenta
Acepto los términos y condiciones
Postula tu proyecto
Regístrate o inicia sesión y llena el formulario que aparecerá con los datos de tu proyecto MYPE


Financeo
¿Quiénes somos?
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
Invierte y apoya
MYPE 1:
Proyecto "LOREM IPSUM"
Conoce más >>
MYPE 2:
Proyecto "LOREM IPSUM"
Conoce más >>
MYPE 3:
Proyecto "LOREM IPSUM"
Conoce más >>


Financeo
¿Quiénes somos?
Cursos y talleres
Asesorías personalizadas
Crowdfunding
Blog
Asesorías personalizadas
Contacta a uno de nuestros asesores financieros e inicia un plan de organización personalizado que te llevará a un futuro mejor
Contacta