

Escuela Superior Politécnica del Litoral

Facultad de Ciencias Sociales y Humanística

"Análisis de mercado en jóvenes guayaquileños de 18 a 28 años para el desarrollo de una aplicación de gestión de finanzas personales"

Proyecto Integrador

Previo la obtención del Título de:

Licenciado en Administración de Empresas

Presentado por:

Valeria Denisse Ávila Ponce

Fátima Noemí Bohórquez Mazzini

Guayaquil - Ecuador

Año: 2023

Dedicatoria

Dedico este proyecto a mis padres por siempre impulsarme a cumplir mis objetivos y apoyarme incondicionalmente. Así mismo, a mis abuelitas: una en el recuerdo y otra en el presente, por siempre creer en mí.

Valeria Denisse Avila Ponce.

Dedicatoria

El presente proyecto lo dedico a mis padres, en especial a mi mami, quién fue mi pilar fundamental y apoyo incondicional para poder lograr con éxito este trabajo que hace cuatro años veía imposible lograr.

Fátima Bohórquez Mazzini.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por guiarme, acompañarme y darme aliento durante cada etapa de mi vida.

A mis padres, por enseñarme que cada esfuerzo tiene su recompensa y demostrarme que siempre estarán conmigo celebrando cada uno de mis logros.

A mi abuelita Pilar, que siempre me apoyó y lo sigue haciendo desde el cielo. También, a mi abuelita Margoth, por tenerme en sus oraciones cada día desde que nací.

A mis profesores, quienes fueron guía y sembraron sus conocimientos en mí.

A mis amigos, quienes con su amor y apoyo me permitieron disfrutar de la vida universitaria.

Valeria Denisse Avila Ponce

Agradecimientos

Agradezco a Diosito, a las personas que me apoyaron y no dejaron de creer en mí durante este largo, cansado y divertido camino.

A mí, por dedicarle tiempo, sudor, lágrimas a este proyecto. A mi mami, por su aliento, ánimo y darme fuerza y no dejarme caer. A mis maestros por su orientación y su dedicación en cada una de sus clases.

A mis compañeros de estudio que hicieron de esta etapa una experiencia inolvidable, en especial a Fernando. A César, que siempre estuvo animándome en mis momentos de ansiedad y estrés. Por último, este logro no habría sido posible también gracias a Coffee y Maui, por acompañarme hasta terminar mis tareas.

A cada una de las personas que soportaron estos meses conmigo y jamás dejaron de confiar en mí. Simplemente gracias.

Fátima Bohórquez Mazzini

Declaración Expresa

Nosotros Ávila Ponce Valeria Denisse y Bohórquez Mazzini Fátima Noemí acordamos y reconocemos que la titularidad total y exclusiva sobre los derechos patrimoniales de patente de invención, modelo de utilidad, diseño industrial, información no divulgada y cualquier otro derecho o tipo de Propiedad Intelectual que corresponda o pueda corresponder respecto de cualquier investigación, desarrollo tecnológico o invención realizada durante el desarrollo de su trabajo de titulación, incluyendo cualquier derecho de participación de beneficios o de valor sobre titularidad de derechos, pertenecerán de forma total, perpetua, exclusiva e indivisible a LA ESPOL, sin limitación de ningún tipo. Se deja además expresa constancia de que lo aquí establecido constituye un “previo acuerdo”, así como de ser posible bajo la normativa vigente de transferencia o cesión a favor de la ESPOL de todo derecho o porcentaje de titularidad que pueda existir.

Sin perjuicio de lo anterior los alumnos firmantes de la presente declaración reciben en este acto una licencia de uso gratuita e intransferible de plazo indefinido para el uso no comercial de cualquier investigación, desarrollo tecnológico o invención realizada durante el desarrollo de su trabajo de titulación, sin perjuicio de lo cual deberán contar con una autorización previa expresa de la ESPOL para difundir públicamente el contenido de la investigación, desarrollo tecnológico o invención.

Así también autorizamos expresamente a que la ESPOL realice la comunicación pública de la obra o invento, por cualquier medio con el fin de promover la consulta, difusión y uso público de la producción intelectual.

Guayaquil, septiembre del 2023.


Valeria Denisse Ávila Ponce


Fátima Noemí Bohórquez
Mazzini

Evaluadores

Econ. Pablo Soriano Idrovo, MAE

Profesor tutor de proyecto

Resumen

El manejo de las finanzas personales en la etapa de transición de joven a adulto se ha convertido en un reto actualmente. La falta de educación y recursos, combinados con el desinterés por el futuro financiero ha conllevado a la mala administración del dinero de los usuarios.

Por ello, se realizó un análisis del mercado para obtener la perspectiva de los jóvenes adultos sobre el control de las finanzas personales y mediante la metodología *Design Thinking*, se obtuvieron hallazgos que dirigieron a la creación de una aplicación para el respectivo control financiero.

Se obtuvo que 82% de jóvenes adultos nunca han tomado un curso sobre finanzas personales, 97% de los usuarios concuerdan que si es importante tener una buena gestión de sus finanzas y el 98% estaría dispuesto a utilizar una aplicación móvil que le permita controlar la gestión de sus finanzas.

En base a los resultados, se creó MoneyMate. MoneyMate es una aplicación financiera que lleva el control adecuado de los ingresos y gastos de los usuarios de una manera fácil y sencilla, también, ayudará con creación de presupuestos, podrá integrarse con cuentas bancarias y contará con una sección de cursos para aprender más sobre el control de finanzas personales.

En conclusión, los jóvenes adultos si están interesados en llevar un mejor control de sus finanzas personales a través de una app, siempre y cuando sea fácil de usar y se adapte a sus necesidades.

Palabras Clave: Inteligencia Financiera, aplicación móvil, generación z, inclusión financiera.

Abstract

Managing personal finances in the transition stage from youth to adulthood has become a challenge today. Lack of education and resources, combined with disinterest in the financial future has led to poor money management by users.

Therefore, a market analysis was conducted to obtain the perspective of young adults on the control of personal finances and through the Design Thinking methodology, findings were obtained that led to the creation of an application for the respective financial control.

It was obtained that 82% of young adults have never taken a course on personal finances, 97% of users agree that it is important to have a good management of their finances and 98% would be willing to use a mobile application that allows them to control the management of their finances.

Based on the results, MoneyMate was created. MoneyMate is a financial application that keeps proper control of income and expenses of users in an easy and simple way, also, it will help with budgeting, can be integrated with bank accounts and will have a section of courses to learn more about personal finance control.

In conclusion, young adults are interested in taking better control of their personal finances through an app, as long as it is easy to use and adapts to their needs.

Keywords: Financial Intelligence, mobile application, generation z, financial inclusion.

Índice general

Resumen	I
Abstract	II
Índice general	III
Abreviaturas	VI
Índice de tablas	IX
Capítulo 1	1
1. Introducción	2
1.1 Descripción del problema	4
1.2 Justificación del problema	5
1.3 Alcance	6
1.4 Stakeholders.....	7
1.5 Objetivos	7
1.5.1 Objetivo general.....	7
1.5.2 Objetivos específicos	8
1.6 Marco teórico	8
1.6.1 Generación Z.....	8
1.6.2 Inteligencia financiera.....	9
1.6.3 Alfabetización e inclusión financiera en jóvenes.....	9
1.6.4 Herramientas financieras.....	10

1.6.5	Aplicaciones móviles	11
1.6.6	Metodología <i>design thinking</i>	12
1.6.7	Investigación cualitativa	13
1.6.8	Investigación cuantitativa	13
Capítulo 2.....		14
2.	Metodologías.....	15
2.1.1	Investigación Cualitativa.....	15
2.1.2	Investigación Cuantitativa.....	16
2.1.3	Marco Muestral.....	16
2.1.4	Desing Thinking.....	18
2.1.5	Diseño de estudio de mercado	20
2.1.6	Análisis de mercado	22
2.1.7	Análisis financiero	24
Capítulo 3.....		27
3.	Resultados y análisis	28
3.1	Resultados de investigación cualitativa	28
3.2	Resultados de investigación cuantitativa	29
3.2.1	Metodología de recolección de datos.....	29
3.2.2	Análisis de datos obtenidos.....	31
3.3	Desing Thinking.....	47

3.3.1	Empatizar	48
3.3.2	Definir.....	52
3.3.3	Idear	54
3.3.4	Prototipar.....	56
3.4	Resultado de análisis financiero.....	70
3.4.1	Inversión Inicial	71
3.4.2	Análisis de la demanda	71
3.4.3	Flujo de Caja.....	73
3.4.4	Herramientas de evaluación de proyectos.....	77
3.5	Resultado de análisis de competidores.....	78
CAPITULO 4.....		83
4.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	84
4.1	Conclusiones	84
4.2	Recomendaciones.....	86
REFERENCIAS.....		88
APÉNDICE A		92
APÉNDICE B.....		103

Abreviaturas

ESPOL	Escuela Superior Politécnica del Litoral
SBE	Superintendencia de Bancos del Ecuador
BCE	Banco Central del Ecuador
CFN	Corporación Financiera Nacional
RFD	Red de instituciones Financieras de Desarrollo
INEC	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
Párr.	Párrafo
Pág.	Página

Índice de figuras

Figura 1	18
Figura 2	19
Figura 3	22
Figura 4	23
Figura 5	24
Figura 6	32
Figura 7	32
Figura 8	33
Figura 9	34
Figura 10	34
Figura 11	35
Figura 12	36
Figura 13	37
Figura 14	37
Figura 15	37
Figura 16	39
Figura 17	40
Figura 18	40
Figura 19	41
Figura 20	41
Figura 21	42

Figura 22	42
Figura 23	43
Figura 24	43
Figura 25	44
Figura 26	45
Figura 27	46
Figura 28	46
Figura 29	47
Figura 30	48
Figura 31	49
Figura 32	50
Figura 33	51
Figura 34	54
Figura 35	55
Figura 36	56
Figura 37	57
Figura 38	58
Figura 39	59
Figura 40	60
Figura 41	61
Figura 42	62
Figura 43	63
Figura 44	64
Figura 45	65

Figura 46	66
Figura 47	67
Figura 48	68
Figura 49	69
Figura 50	70
Figura 51	73
Figura 52	74
Figura 53	76
Figura 54	79
Figura 55	80
Figura 56	81

Índice de tablas

Tabla 1	52
Tabla 2	53
Tabla 3	71
Tabla 4	72
Tabla 5	73
Tabla 6	75
Tabla 7	76
Tabla 8	77
Tabla 9	78
Tabla 10	78
Tabla 11	82

CAPÍTULO 1

1. INTRODUCCIÓN

Tal y como se refiere Galindo (2009) en su artículo, la era digital actual ha revolucionado la sociedad en muchos aspectos de la vida, dado que, la tecnología ha llegado a ser parte del diario vivir, incluyendo la forma en la que se manejan los fondos personales. Según el artículo de Vera (2016), los jóvenes adultos de entre 18 a 28 años se encuentran en una etapa de transición a la independencia económica. Esto implica la toma de decisiones cognitivamente responsables, por lo que, se enfrentan a grandes retos al momento de manejar sus recursos financieros de manera eficiente y efectiva.

La gestión del dinero personal es esencial para el bienestar financiero de las personas y para tomar decisiones con conocimiento de causa. Sin embargo, el analfabetismo financiero que aún se encuentra en jóvenes adultos es de interés para la sociedad. “El comprender cómo los individuos toman sus decisiones financieras ha sido motivo de preocupación de la comunidad científica” (Mena-Campoverde, 2022, pág. 82).

Un estudio realizado por Banco Finca reveló que el 40% de los jóvenes entre 18 y 25 años consideran que su nivel de educación financiera es bajo. Además, el estudio encontró que el 43% de los jóvenes no ahorra dinero de manera regular (Banco Finca, 2018, como menciona Guillén, 2023, párr. 6). Existen diferentes motivos que causan este problema. Entre ellos, se encuentra la falta de educación financiera, la falta de herramientas que se adapten a sus necesidades y la poca o casi nula conciencia sobre la importancia de la gestión financiera. Estos elementos limitan su capacidad para lograr una estabilidad económica sólida e inteligente. Esta problemática es fundamental, ya que, presenta consecuencias a largo plazo,

La educación financiera puede formar capacidades para que, tanto como productores y consumidores, puedan mejorar la asignación de los recursos financieros, fomentar un consumo eficiente, mayor propensión al ahorro y conocer sobre el manejo del crédito. De la misma manera, los productores pueden mejorar la eficiencia en cuanto a decisiones financieras y así incrementar sus niveles de competencia. Como efecto, se puede desarrollar habilidades para tomar decisiones que permitan mejorar su bienestar. (Salazar, 2021, pág. 3)

Tras la emergencia sanitaria mundial por la COVID-19, “el ahorro -junto con nuevos hábitos de higiene- se convirtió en una prioridad para los ecuatorianos, según un estudio de la firma de investigación de mercado IPSO (IPSO, 2020, como se citó en Coba, 2020, párr. 1). Según esta investigación de mercado, el 78% de los 1.134 entrevistados respondió que un aspecto importante en su vida tras la pandemia es ahorrar. La motivación por el ahorro en la población ecuatoriana ha aumentado, debido a las diferentes situaciones repentinas que surgieron a raíz de la pandemia.

Dada la información previa, es fundamental instruir a los jóvenes y ayudar al manejo de sus finanzas en un periodo de la vida en el que la independencia económica comienza a ser un factor importante. Para ello, se propone implementar una herramienta orientada principalmente a mejorar el manejo de las finanzas en adultos jóvenes de 18 a 28 años. Este proyecto se presenta como una solución prometedora, debido a que, el consumo de información o aprendizaje en los jóvenes se da de manera ágil, interactiva y llamativa. Ahora bien, para ello se debe estudiar las necesidades financieras de esta población y así fomentar el manejo de sus finanzas y una educación financiera responsable, cuyas prácticas incidirán en el futuro.

Por ese motivo, este trabajo de titulación tiene como público objetivo a jóvenes de entre 18 a 28 que buscan mejorar su gestión financiera. Se espera fomentar su cultura y proporcionarles herramientas prácticas y accesibles que les permita tomar decisiones financieras responsables. Se considera que el estudio de mercado exhaustivo genera una sólida base que permite conocer cómo el desarrollo de esta aplicación móvil ayuda a los jóvenes adultos a adoptar y a potenciar una cultura financiera en su camino hacia la independencia económica y bienestar monetario.

1.1 Descripción del problema

El manejo de las finanzas personales es una habilidad crucial para la estabilidad económica y el bienestar de las personas. Sin embargo, los jóvenes de entre 18 a 28 años a menudo se enfrentan a dificultades al momento de administrar eficientemente sus recursos financieros. Un estudio realizado señala que el 71% de los jóvenes entre edades de 18 a 24 años consideran no tener suficientes conocimientos sobre finanzas personales y ahorro (Asociación de Bancos Privados del Ecuador ABPE, 2020, como se menciona en Dialoguemos, 2023, párr. 6).

La falta de conocimientos y herramientas adecuadas, combinada con la falta de conciencia sobre la importancia de la gestión financiera, conlleva malas decisiones, endeudamiento excesivo y una base financiera precaria para su futuro. Según la Federación Ecuatoriana de Cooperativas de Ahorro y Crédito (FECAC) detectó que el 53% de los jóvenes entre 18 y 25 años no tienen una cuenta de ahorro y el 69% no tiene un presupuesto mensual (Guillén, 2023, párr. 6).

La problemática radica en la necesidad de proporcionar a estos jóvenes, en el proceso de su etapa adulta, una solución accesible y efectiva para mejorar el manejo de sus finanzas. Hoy en

día, la mayoría de estas herramientas y recursos disponibles no se encuentran adaptados a las necesidades específicas de este grupo demográfico, lo que dificulta su participación en la gestión de sus finanzas personales. Además, la falta de conciencia sobre las opciones y la falta de motivación para buscar soluciones financieras adecuadas pueden obstaculizar aún más su capacidad para alcanzar la estabilidad financiera.

1.2 Justificación del problema

El presente proyecto de titulación tiene como finalidad promover el reconocimiento de la importancia del manejo de finanzas en la etapa de transición hacia la vida adulta. Vale señalar que, durante esta etapa se sientan las bases para una vida económica estable y responsable. No obstante, muchos jóvenes carecen de una educación financiera adecuada en sus entornos educativos y familiares. La falta de conocimientos y habilidades financieras puede resultar en malas decisiones, dificultades para administrar el dinero y una mayor propensión al endeudamiento.

Los dispositivos móviles son omnipresentes en la vida de los jóvenes, y el uso de aplicaciones móviles es una parte integral de su rutina diaria, por ese motivo se pretende aprovechar la popularidad y la accesibilidad de los dispositivos móviles para brindar soluciones de gestión financiera que puede ser altamente efectivo y conveniente para este grupo demográfico.

Mejorar el manejo de finanzas en los jóvenes de 18 a 28 años no solo tiene beneficios inmediatos, sino que también impacta duraderamente su vida financiera a largo plazo. Al proporcionarles herramientas y conocimientos para tomar decisiones financieras sólidas, se les

capacita para construir un futuro económico más estable y minimizar los riesgos de endeudamiento excesivo o malas prácticas financieras.

Por estos motivos, desarrollar una aplicación móvil diseñada para abordar los desafíos y las necesidades de los jóvenes de 18 a 28 años en términos de manejo de finanzas es una solución efectiva. Esto se debe a que la mayoría de la población tiene acceso a internet y a un dispositivo móvil. Según un reporte realizado por Kemp (2023) sobre las estadísticas digitales en Ecuador, hasta enero del 2023, se contaba con 18.10 millones de habitantes. De entre ellos, 16.7 millones ciudadanos contaban con un dispositivo electrónico y 14.72 millones de habitantes eran usuarios de internet. Esto quiere decir que, 92.3% de la población tiene una conexión a un teléfono móvil, lo que abre una interfaz dinámica dirigida al público objetivo mencionado anteriormente.

Antes del lanzamiento de esta herramienta digital, es de vital importancia realizar un estudio de mercado completo para comprender la demanda, evaluar la viabilidad y competitividad del proyecto. Además, es preciso diseñar estrategias de marketing y lanzamiento adecuada. Con este análisis se garantiza el desarrollo de una aplicación móvil exitosa que satisfaga las necesidades financieras de este grupo demográfico y promueva la educación y empoderamiento financiero.

1.3 Alcance

El proyecto analiza el mercado del comportamiento y sentimientos de adultos jóvenes de 18 a 28 años en Guayaquil. Busca que se adopten herramientas que permitan administrar de manera eficiente e inteligente sus recursos económicos. Sin embargo, es crucial realizar un

análisis de mercado completo para comprender las motivaciones, comportamientos y limitaciones al momento de adquirir conocimientos de ahorro.

A partir de esto, se diseñó una aplicación móvil exitosa que satisfaga las necesidades financieras de este grupo demográfico y promueva su educación y empoderamiento financiero. También, se evaluó la demanda y viabilidad. Además, mediante proyecciones financieras se diseñó estrategias de marketing y lanzamiento adecuadas.

1.4 Stakeholders

Para este proyecto es necesario identificar los *stakeholders*, es decir, aquellas partes interesadas en el proyecto de manera directa o indirecta (Pérez, 2022, párr. 3). Entre los beneficiarios principales se incluye a los jóvenes adultos entre 18 a 28 años que residen en la ciudad de Guayaquil. Como beneficiarios secundarios se incluye a los jóvenes adultos de 18 a 28 años de otras ciudades del país. Además, es importante señalar a instituciones financieras locales, empresas tecnológicas, desarrolladores de aplicaciones, inversionistas y patrocinadores. Estos actores pueden ser importantes colaboradores o socios potenciales para integrar servicios financieros en la aplicación.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Realizar un análisis de mercado que evalúe el comportamiento de adultos jóvenes entre 18 a 28 años en la ciudad de Guayaquil para la generación de una aplicación móvil destinada a mejorar el manejo de finanzas.

1.5.2 Objetivos específicos

1. Identificar la falta de conocimiento sobre la gestión financiera personal de los adultos jóvenes, por medio de la metodología *Design Thinking* para la generación de un perfil demográfico y socioeconómico de los adultos jóvenes de 18 a 28 años en la ciudad de Guayaquil.
2. Realizar un estudio mediante métodos cuantitativos y cualitativos para la implementación de una aplicación móvil diseñada específicamente para las necesidades de los jóvenes.
3. Realizar un análisis financiero y de competidores, considerando aspectos como los costos de desarrollo, los ingresos potenciales, los flujos de efectivo y los indicadores financieros claves, para la evaluación de la viabilidad económica de la aplicación móvil como la posición competitiva de la aplicación, el atractivo del mercado, el perfil competitivo, para la evaluación de la competencia de la aplicación móvil.

1.6 Marco teórico

1.6.1 Generación Z

De acuerdo con Ortega et al. (2016), esta generación nació con la WWW o red informática mundial, cuando ésta ya se encontraba modernizada. Los nacidos entre 1994 y 2009 son los que conforman esta generación, sin embargo, no hay evidencia de fechas que determinen el intervalo exacto. Al ser nativos digitales, es de vital importancia que se prepare a esta generación para la realidad laboral. Su desempeño dependerá de sus aptitudes del manejo de la red, su conocimiento de culturas diferentes y su capacidad para adaptarse a puestos relacionados con la innovación y creatividad, las características que los definen.

1.6.2 Inteligencia financiera

La inteligencia financiera es una habilidad de saber cómo se administra correctamente el dinero, y no solo basarse en las cantidades de dinero. Según Pérez, la inteligencia financiera es esa parte de nuestro conocimiento que usamos para resolver problemas relacionados con el dinero y tomar decisiones que afectarán a nuestras finanzas (2021, párr. 2).

La importancia de la independencia económica solamente se crea a través del aprendizaje de cada ser humano y este, tiene la libertad en saber cómo administrar su dinero sabiamente (Bryant, 2018, pág. 33).

Para Kiyosaki (2004, como se citó en Crehana, 2021, párr. 6), la inteligencia financiera es la habilidad de generar riqueza o capacidad para resolver problemas financieros. Esta habilidad no es inherente al ser humano y, por ende, debe ser trabajada (Padre rico, padre pobre, 2004).

1.6.3 Alfabetización e inclusión financiera en jóvenes

Como señala Ramírez (2021), la alfabetización financiera es tener el nivel de competencia para entender cómo funciona el dinero. Esto incluye cómo manejar los ingresos y gastos, saber cómo y dónde invertir, evaluar los riesgos financieros y, lo más importante, evitar problemas financieros.

También menciona que, la falta de educación financiera se asocia a una mala planificación financiera. Otros factores relacionados son nivel socioeconómico, desinterés en el bienestar mental y físico y dependencia del apoyo que ofrecen los gobiernos. El conocimiento financiero reduce el estrés y problemas financieros causados por las deudas.

Como afirma Pérez (2018), “el análisis del estado de la inclusión financiera en América Latina y el Caribe muestra que la región se caracteriza, por una parte, por un acceso bajo y desigual al sistema financiero formal” (pág. 21). Esto se debe a que no todos los hogares cuentan con acceso al sistema formal financiero. Además, existe una cantidad limitada de herramientas o recursos para poder acceder a él.

Por lo tanto, la alfabetización financiera enseña a los jóvenes cómo gestionar su dinero para la toma de decisiones y el ahorro. De este modo, tendrán conocimiento necesario sobre las herramientas financieras disponibles. Caso contrario, al no contar con la educación necesaria, pueden incurrir en deudas, problemas mentales y mala toma de decisiones.

1.6.4 Herramientas financieras

López (2006) destaca distintos conceptos relacionados con las herramientas financieras. Se menciona la importancia y el cálculo de distintos indicadores financieros para la evaluación de proyectos. Entre ellos, se incluyen el periodo de recuperación de la inversión, el valor actual neto, y la tasa interna de retorno. A continuación, se presenta una breve descripción de cada uno:

VAN: Es el valor resultante de la diferencia del valor presente de los futuros ingresos esperados y el valor inciso de inversión. La regla del VAN indica que se debe aceptar el proyecto cuando es positivo y rechazarlo cuando no lo es.

TIR: Este valor mide la rentabilidad que tendrá la inversión. A diferencia del VAN, el TIR mide términos relativos.

Payback: Es la cantidad de años que deben transcurrir para poder recuperar la inversión inicial. Entre las desventajas de usarlo, se señala el uso de flujos de efectivo y la falta de indicadores acerca de la rentabilidad de la inversión.

1.6.5 Aplicaciones móviles

La apertura de las personas hacia la tecnología está de alta importancia en la actualidad. A nivel mundial, el dispositivo móvil más utilizado es el *smartphone*. Según Data Reportal (2023), los usuarios de teléfonos inteligentes se *representan* por el 68.3% de la población mundial, lo que equivale a aproximadamente 8.03 billones de personas hasta abril de este año. En Ecuador, el 92.3% de las personas tienen acceso a un dispositivo móvil, como un celular. Hasta el 2020, las personas que usan un teléfono celular en un rango de edad de 16 a 24 años es de un 78.5%, seguido por el grupo de 25 a 34 años siendo un 88.1% (INEC, 2020).

Dentro de este contexto, es relevante destacar que las aplicaciones móviles se han convertido en una herramienta ampliamente utilizada para resolver diversas necesidades en la vida cotidiana. En particular, en el ámbito financiero, estas aplicaciones han adquirido una creciente importancia (Revista Líderes, 2013). Mundialmente el 26.5% de las personas hacen uso de servicios financieros de manera online (Data Reportal, 2023).

Según Produbanco (2019), existe una amplia variedad de aplicaciones para todas las edades, preferencias e intereses. Si bien muchas de estas aplicaciones son gratuitas, algunas requieren un costo. Uno de los segmentos destacados es el relacionado con las finanzas, donde las personas buscan soluciones para administrar y controlar sus recursos monetarios de manera más eficiente.

Dentro del mercado de las *Apps* financieras, es posible identificar diferentes tipos de aplicaciones que ofrecen funcionalidades específicas como,

1. **Aplicaciones para llevar un registro de gastos:** identifican cuánto se gasta dentro de cada categoría y visualiza el gasto más predominante.
2. **Aplicaciones para crear presupuestos:** crean presupuestos de forma mensual, semanal o diario y planifican el uso del dinero (ahorro, gastos necesarios y gastos extras).
3. **Aplicaciones para llevar cuentas de grupo:** su uso es frecuente en la organización de un evento que involucra el pago de una cuota, contabiliza el dinero entrante, saliente o el excedente (déficit).
4. **Aplicaciones para administrar créditos:** calculan los intereses de los préstamos y se puede configurar las fechas de vencimiento de los pagos de las deudas y tarjetas de crédito con el fin de evitar retrasos y descontrol de finanzas por cargos adicionales (Produbanco 2023).

1.6.6 Metodología *design thinking*

Esta metodología genera soluciones innovadoras a través de la creatividad y la espontaneidad. El *desing thinking* se orienta a la acción, basándose en las necesidades del usuario y proponiendo soluciones no convencionales. Se realiza con las siguientes fases: empatizar, definir, idear, prototipar y validar. Se obtiene muchas ventajas de esta herramienta como la reducción de riesgos, la transformación de los problemas en oportunidades y el enfoque en entregar valor al cliente (i3Lab, 2019).

1.6.7 Investigación cualitativa

La metodología cualitativa hace referencia a un amplio sentido de investigación en donde se obtienen datos descriptivos. Estos datos pueden darse de diferentes maneras como las palabras de una persona, ya sean habladas o escritas y también, se evidencia la conducta.

Como mencionan Taylor y Bogdan (1984), esta metodología implica la obtención y comprensión de datos no numéricos, por lo que, los resultados se manifiestan por medio de palabras. Este tipo de investigación basa sus argumentos en el juicio de los investigadores y su objetivo principal es brindarles un panorama amplio sobre el problema o necesidad a investigar. Las diferentes técnicas para llevarla a cabo son la entrevista, grupos focales y análisis de documentos.

1.6.8 Investigación cuantitativa

Es aquella que emplea una metodología cuyo propósito es recopilar y analizar datos numéricos. La investigación cuantitativa ayuda en la toma de decisiones exactas y a mejorar productos o servicios. Este método se usa para predecir las necesidades de los consumidores, obtener resultados específicos de poblaciones grandes y demostrar tendencias de hábitos de consumo. Entre las ventajas de realizar una investigación cuantitativa, se incluye datos fiables y precisos, mayor alcance del análisis de datos, recolección de datos rápida y eliminación de los sesgos.

CAPÍTULO 2

2. METODOLOGÍAS

Entre las metodologías utilizadas para cumplir con los objetivos anteriormente especificados se encuentran los basados en la aplicación del *desing thinking*, las cuales resultaron en el descubrimiento de soluciones innovadoras que aportaron valor al grupo objetivo establecido. Asimismo, se utilizó la investigación de campo y de mercado, donde se realizaron cuestionarios y entrevistas para comprender las circunstancias y limitaciones que enfrentan los jóvenes adultos al gestionar su propio dinero. Las técnicas de investigación utilizadas fueron exploratorias, con un enfoque cualitativo. Se emplearon entrevistas no estructuradas para recopilar información acerca los pensamientos de este grupo de edad, además de una encuesta estructurada que permitió obtener información sobre el impacto del lanzamiento de la aplicación. Para definir el marco de marco de muestreo y determinar el tamaño de la muestra, se utilizó uno de los enfoques de muestreo existentes para obtener el número de personas que formaron parte de la muestra a las cuales se aplicaron las encuestas.

También se estudiaron diversas variables financieras con el fin de determinar la rentabilidad y viabilidad del proyecto mediante la aplicación de métodos como TIR, VAN, Payback, flujo de caja y análisis de mercado (competidores).

2.1.1 Investigación Cualitativa

Para la investigación cualitativa, se realizaron entrevistas no estructuradas a nuestro grupo objetivo, jóvenes adultos de 18 a 28 años, con la finalidad de obtener diferentes puntos de vista sobre el conocimiento financiero que han adquirido en la transición de jóvenes a adultos. También, se obtuvieron diferentes ideas y puntos clave para crear la aplicación desde la perspectiva de los jóvenes y lograr una app interactiva y llamativa. Además, se recopiló

información existente para conocer los beneficios y ventajas de tener una buena relación financiera para el futuro llevadero de los jóvenes.

2.1.2 Investigación Cuantitativa

Para la investigación cuantitativa, se realizaron encuestas cerradas de manera online a jóvenes adultos de 18 a 28 años. Se les presentó un cuestionario con varias preguntas donde se integraron distintos métodos, uno de ellos fue la Escala de Likert. De la encuesta, se pudo recopilar información sobre el perfil y la percepción de los jóvenes adultos para el diseño y lanzamiento de la aplicación.

2.1.3 Marco Muestral

La importancia de realizar un análisis de datos correcto radica en recopilar información de manera sólida. Para lograrlo, es necesario obtener una muestra que refleje adecuadamente lo que piensa toda una población específica. Con el fin de obtener información necesaria, se utilizó un elemento clave como el marco de muestral.

Para que la muestra sea representativa o lo más representativa posible de la población objetivo, se siguió el siguiente procedimiento. Se empleó el método de muestreo aleatorio simple y estratificado. En la construcción de la muestra, se agruparon los individuos de la población, considerando únicamente a aquellos con edades comprendidas entre 18 a 28 años.

Según las proyecciones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2012), la provincia del Guayas, para el año 2020, contaba con 1'114.831 personas de 18 a 28 años, tamaño muestral considerado. Para este cálculo se consideró la población muestral como una población

infinita, asumiendo que la población era lo suficientemente grande para considerarla de tamaño infinito. En este caso, se aplicó la siguiente fórmula como se observa en la ecuación 2.1 donde,

$$n = \frac{z^2 \times p \times q}{e^2} \quad (2.1)$$

- Porcentaje de certeza (z): es un parámetro estadístico que está relacionado con el nivel de confianza. En un muestreo estadístico, se utiliza para determinar el valor de la variable aleatoria normal estándar que representa un determinado porcentaje o probabilidad parametrizada. En este caso, se utiliza un valor de z para un nivel de confianza alfa de 0.005.
- Varianza de la variable aleatoria (pq): es un parámetro que mide la ocurrencia de un evento y determina que tan probable es que haya errores o aciertos. También indica la dispersión de los datos. La letra p se refiere al nivel de aceptación, mientras que q se refiere al nivel de rechazo.
- Error de estimación (e): este valor representa la precisión deseada o el rango de tolerancia para obtener los resultados. Cuanto menor sea el valor de error, mejor será el ajuste al modelo y viceversa.

Teniendo en cuenta la correspondencia de cada uno de estos valores, se determinó que se debía analizar a 384 personas para obtener una información sólida. A continuación, se desarrolla la obtención del tamaño de la muestra como se muestra en la ecuación 2.2.

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}{(0,05)^2} = 384,16 \quad (2.2)$$

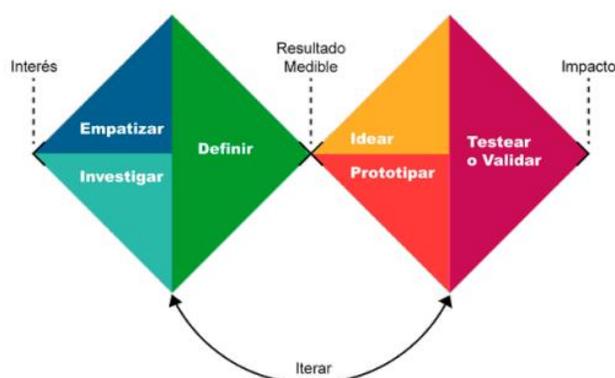
Con el fin de obtener información de la muestra seleccionada, se llevó a cabo una encuesta digital dirigida específicamente a este grupo de personas. Los encuestados completaron las preguntas correspondientes ingresando la información en un formulario interactivo y estructurado alojado en un entorno web. Los datos recopilados fueron almacenados en una base de texto, lo que permitió agilizar el proceso de obtención y depuración de los datos antes de su análisis.

2.1.4 Desing Thinking

Con el objetivo de captar la atención de los adultos jóvenes de 18 a 28 años respecto al lanzamiento de una aplicación que les permita gestionar sus finanzas personales de manera práctica y sencilla, se empleó la metodología *desing thinking*. Esta metodología permitió analizar los pensamientos y comportamientos de dicho grupo objetivo, lo que facilitó establecer una conexión empática con ellos y encontrar una solución creativa que respondiera a sus necesidades de manera personalizada. Asimismo, se buscó minimizar los riesgos asociados y maximizar las posibilidades de éxito. Para aplicar de manera correcta esta metodología, se pusieron en marcha cinco de las seis etapas principales como indica la figura 2 según el modelo de doble diamante elaborado por i3Lab (véase figura 1).

Figura 1

Modelo de diamante doble



Nota. El gráfico representa el proceso del desing thinking, en donde se representan las diferentes etapas en donde se recopila información (divergentes), y otras en donde no (convergentes), estas deben realizarse para no perder el sentido de la solución. Tomado de i3Lab ESPOL (2019).

Figura 2

Etapas del desing thinking aplicadas al proyecto



Investigar. En este paso se descubrió todo lo referente al problema, actuando como antecedente. Se aplicaron diversas herramientas y técnicas como la entrevista a profundidad y la observación para poder obtener la información necesaria en los jóvenes de 18 a 28 años.



Empatizar. Se busca empatizar con los actores principales, para esto se identificaron las necesidades y sentimientos de los jóvenes adultos con respecto a la gestión de sus finanzas personales mediante entrevistas.



Definir. Con la información recopilada, se define el problema y su alcance. También, se obtienen insights que ayudaron a la organización de la información para identificar múltiples opciones para ofertar una solución viable para el usuario.



Idear. Aquí se realizó un brainstorming para poder obtener diferentes y posibles soluciones creativas.



Prototipar. En esta etapa se tangibilizan la idea más apta que surgieron en la etapa de Idear. Se optó por la idea más viable y se procedió a diseñar una aplicación que responda a las necesidades encontradas en las etapas anteriores.

2.1.5 Diseño de estudio de mercado

2.1.5.1 Definición del Problema

La presente investigación de mercado tiene como objetivo abordar un problema específico para su estudio. La falta de herramientas eficientes de gestión financiera entre los adultos jóvenes de Guayaquil, especialmente entre aquellos que se encuentran en el rango de edad 18 a 28 años. La escasez de conocimiento sobre el manejo de las finanzas personales en este grupo de jóvenes se convierte en un obstáculo para el control y planificación de sus finanzas, lo que puede conducir al endeudamiento, la ausencia de ahorros y la falta de conocimientos básicos en gestión financiera.

2.1.5.2 Problema de decisión gerencial

¿Es factible y rentable el desarrollo de la aplicación “MoneyMate” destinada a mejorar y gestionar las finanzas personales de los jóvenes de entre 18 a 28 años en la ciudad de Guayaquil?

2.1.5.3 Problema de investigación gerencial

Comprender las necesidades, intereses y comportamientos en los jóvenes de 18 a 28 años en materia del dinero personal. Asimismo, se pretende evaluar como interactúan estos jóvenes con una herramienta que satisfaga dichas necesidades. Además, evaluar el nivel de conocimientos financieros de los jóvenes e identificar las limitaciones y problemas que enfrentan al gestionar sus fondos, con el fin de determinar la viabilidad, rentabilidad, demanda y aceptación de la aplicación ‘MoneyMate’ diseñada específicamente para esta población.

2.1.5.4 *Objetivos de la investigación de mercado*

2.1.5.4.1 *Objetivos generales:*

O.G.1. Identificar las necesidades y preferencias financieras de los adultos de 18 a 28 años de la ciudad de Guayaquil, con el fin de comprender su relación con la gestión de sus finanzas personales.

O.G.2. Evaluar la viabilidad y rentabilidad del lanzamiento de una aplicación móvil diseñada a mejorar el manejo de finanzas personales en el mercado de personas de 18 a 28 años

2.1.5.4.2 *Objetivos específicos:*

O.E.1. Identificar las dificultades y desafíos que enfrentan los jóvenes de 18 a 28 años, a fin de diseñar funcionalidades específicas en la aplicación móvil que aborde dichos problemas.

O.E.2. Determinar las características y funcionalidades preferidas por los adultos jóvenes en una aplicación móvil de control de sus finanzas. Esto se logrará mediante encuestas, con el objetivo de desarrollar una interfaz intuitiva y atractiva que se ajuste a sus deseos y promueva su uso continuo.

O.E.3. Evaluar la demanda de la aplicación móvil en el público de 18 a 28 años. Esto se llevará a cabo a través del análisis de segmentación y estudio de mercado, con el fin de obtener una estimación de los usuarios potenciales y determinar el nivel de aceptación de la aplicación.

O.E.4. Evaluar el nivel de conocimiento y disponibilidad para utilizar una aplicación móvil financiera entre adultos jóvenes de Guayaquil.

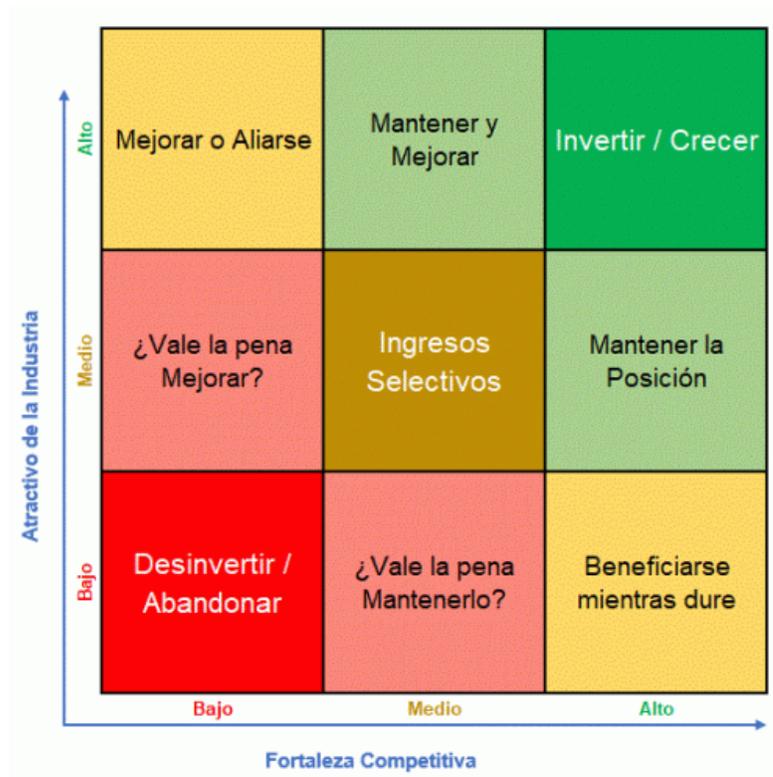
2.1.6 Análisis de mercado

2.1.6.1 Matriz de McKinsey

Con la Matriz de McKinsey se analizó el atractivo del mercado (eje x) y fortaleza o competitividad de la aplicación (eje y). Para evaluar estas variables, se consideraron diferentes factores como el precio, las características diferenciales, la cuota de mercado, la marca, la experiencia y el medio de distribución o visibilidad. El objetivo de la matriz fue determinar si se debe invertir en la aplicación. La matriz se divide en nueve celdas y, nos ayudó a determinar la estrategia a seguir en cada etapa el lanzamiento.

Figura 3

Matriz de McKinsey



Nota. La ilustración muestra las nueve celdas que comprende la Matriz de Mckinsey que ayudan a la toma de decisiones futuras para el negocio. Tomado de Consuunt (2023).

2.1.6.2 Matriz de posición competitiva

Con la matriz de posición competitiva se evaluó la posición que tenían las diferentes aplicaciones en el mercado evaluado y así se obtuvo cuál era el competidor más fuerte. La matriz se dividió en dos cuadrantes: crecimiento del tráfico y volumen del tráfico, donde se midieron 4 segmentos: aplicaciones de nicho, agentes de cambio, líderes y aplicaciones establecidas.

Figura 4

Matriz de Posición Competitiva



Nota. La ilustración muestra los cuadrantes y las variables que se utilizan para armar la matriz y así conocer los líderes en el mercado Tomado de Semrush Blog (2021).

2.1.6.3 Matriz de perfil competitivo

La matriz de perfil competitivo es una representación gráfica de los negocios más importantes dentro del mercado al que nos enfocamos. Mediante esta matriz, calificamos de manera numérica diferentes aplicaciones en función de los factores críticos previamente establecidos. El propósito fue identificar las fortalezas y las debilidades de cada aplicación, así como las oportunidades que teníamos en relación con otras aplicaciones.

Figura 5

Matriz de perfil competitivo

Matriz de Perfil Competitivo							
Factores Clave	Peso	Walt Disney		Warner Bros		Universal	
		Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje
Publicidad	0.1	4	0.40	3	0.30	3	0.30
Finanzas	0.15	4	0.60	3	0.45	2	0.30
Administración	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Tecnología	0.15	3	0.45	4	0.60	3	0.45
Innovación	0.25	3	0.75	4	1.00	3	0.75
Marca	0.2	4	0.80	3	0.60	3	0.60
Total	1		3.45		3.4		2.85

Nota. La ilustración muestra un ejemplo de la matriz de perfil competitivo y diferentes variables que se pueden utilizar para descubrir y aprovechar las oportunidades. Tomado de Zona Económica (2023).

2.1.7 Análisis financiero

2.1.7.1 Tasa interna de retorno

La TIR es uno de los indicadores de rentabilidad más utilizados en proyectos e inversiones. Este indicador nos proporcionó información relevante para tomar la decisión de invertir o no. Este indicador financiero permite evaluar la rentabilidad de un proyecto, esta debe igualar al valor actual neto de los flujos de efectivo del proyecto a cero y, al ser comparada con una tasa de descuento, la TIR debe ser mayor. Para su cálculo se utiliza la fórmula como se observa en la ecuación 2.3,

$$VAN = I_0 + \sum_{n=1}^N \frac{C_n}{(1+r)^n} = 0 \quad (2.3)$$

Donde:

- $I_0 =$ *Inversión inicial*
- $C_n =$ *Flujo de caja o beneficios generados por la inversión*
- $N =$ *Número total de periodos*
- $n =$ *Año en el que se van obteniendo beneficios*
- $r =$ *TIR*

La decisión de invertir fue tomada a través de los resultados, los cuales fueron interpretados de la siguiente manera:

- $TIR > 0$ à Se invierte porque la rentabilidad es mayor a la rentabilidad mínima.
- $TIR < 0$ à No se invierte porque la rentabilidad es menor a la rentabilidad mínima.

2.1.7.2 Valor actual neto

El VAN es una medida nos indica si debemos invertir o no. A diferencia de la TIR, el VAN proporciona resultados en términos monetarios. Interpretando los resultados del VAN, si este es positivo, se considera que la inversión es rentable; por otro lado, si el VAN es negativo, se concluye que la inversión no es rentable y no se recomienda realizarla. Para su cálculo se utiliza la ecuación 2.4,

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} + \frac{VR_n}{(1+i)^n} \quad (2.4)$$

Donde:

- $I_0 =$ *Inversión inicial.*

- $F_t =$ Flujo de caja, suma del dinero gastado y ganado.
- $n =$ Número total de periodos.
- $t =$ Intervalo de tiempo.
- $i =$ Cálculo del tipo de descuento en %.

2.1.7.3 *Periodo de recuperación*

El periodo de recuperación, también conocido como *payback* o *payback period*, es una medida que indica el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial. Es decir, permite conocer cuando los ingresos generados lograrán cubrir los costos de inversión. Este permite evaluar el horizonte temporal en el cual se espera obtener los retornos financieros de la inversión. Mediante las fórmulas se calcularon los años, meses y días que nos tomaría recuperar la inversión inicial. Para su cálculo se utiliza la ecuación 2.5,

$$PB = a + \frac{b-c}{d} \quad (2.5)$$

Donde:

- $a =$ Año anterior inmediato al que se recupera la inversión.
- $b =$ Inversión inicial del negocio.
- $c =$ Flujo de efectivo acumulado del año anterior.
- $d =$ Flujo de efectivo del año exacto.

CAPÍTULO 3

3. RESULTADOS Y ANÁLISIS

3.1 Resultados de investigación cualitativa

En este apartado se presentarán los resultados de la investigación cualitativa, en donde se muestran los principales y más relevantes hallazgos. La investigación fue aplicada mediante técnicas investigativas, en este caso, entrevistas de profundidad. La entrevista fue realizada a tres actores que forman parte del público beneficiario, es decir, adultos jóvenes de 18 a 28 años. La investigación tiene la finalidad de conocer los sentimientos y pensamientos de los beneficiarios con respecto a la gestión de sus finanzas personales y el desarrollo de su inteligencia financiera.

Entre los principales hallazgos se obtuvo que,

1. Los jóvenes entre 18 a 21 años, sienten que no tienen la suficiente edad para contraer responsabilidades sobre sus propias finanzas y no se encuentran muy interesados en la gestión de esta. Aquellos entre 22 a 28 años, consideran que las finanzas personales son de suma importancia debido a los beneficios que se generan a largo plazo, además, se sentir la responsabilidad de comenzar a ahorrar e invertir.
2. En particular, Los jóvenes de 18 a 28 años consideran tener conocimientos básicos sobre las finanzas y, no cuentan con estrategias para administrar eficientemente su dinero, además empiezan a aprender más sobre finanzas y como gestionarla, cuando entran a la universidad, debido a que la aplicación real de los conocimientos financieros, se desarrollan en esta etapa.
3. La búsqueda en internet sobre finanzas y demás temas afines, es uno de los métodos de autoaprendizaje que los jóvenes de este rango de edad implementan, debido al acceso a la información de manera interactiva y llamativa, por eso, estarían dispuestos

a utilizar una herramienta financiera, como una aplicación móvil que les permita tener un control sobre sus gastos, les brinde información financiera relevante y puedan desarrollar también su inteligencia financiera.

3.2 Resultados de investigación cuantitativa

3.2.1 Metodología de recolección de datos

En el contexto de la investigación cuantitativa, se optó por recopilar información a través de una encuesta que se llevó a cabo desde el 22 de julio hasta el 6 de agosto. Tal como se mencionó en el capítulo I, para llevar a cabo este proceso, se utilizó la técnica de muestreo aleatorio simple y estratificado.

Para la recolección de datos, se establecieron parámetros esenciales presentados en forma de preguntas filtro. Estas preguntas se utilizaron para validar las respuestas y asegurarse de que fueran proporcionadas por las unidades y elementos de muestreo previamente establecido. Para esta encuesta, se buscó la participación de individuos de entre 18 a 28 años, residentes en la ciudad de Guayaquil o en su área metropolitana. Sin embargo, también se permitió la participación de personas mayores de 28 años.

La herramienta digital utilizada para elaborar y administrar el cuestionario fue *Google Forms*, la cual también permitió almacenar la información recopilada de un total de 421 personas, de las cuales 385 respuestas resultaron válidas. Además, se procedió a la tabulación, el análisis y la generación de gráficos basados en las respuestas válidas utilizando la herramienta ofimática *Power Pivot* de *Microsoft Excel*.

3.2.1.1 Diseño del cuestionario

El cuestionario administrado se dividió en cuatro secciones, compuestas por un total de 2 preguntas filtro, 4 preguntas destinadas a indagar sobre el perfil del encuestado y 18 preguntas de investigación. Estas últimas tuvieron como principal propósito responder a los objetivos delineados en el diseño de la investigación de mercado.

La sección A fue denominada conocimientos y comportamientos financieros. En esta sección de la encuesta, buscamos obtener una comprensión profunda de sus conocimientos financieros y sus hábitos relacionados con el manejo de recursos económicos. A través de las preguntas planteadas, aspiramos a identificar su nivel de entendimiento en temas financieros y cómo estos conocimientos influyen en sus decisiones y comportamientos financieros.

La sección B fue denominada tecnología electrónica y acceso a la web. En esta sección de la encuesta, nos enfocamos en explorar el uso y la accesibilidad de la tecnología electrónica, así como su experiencia en el acceso a la web. A través de diversas preguntas, buscamos comprender cómo interactúa con dispositivos electrónicos, su nivel de familiaridad con las tecnologías digitales y la frecuencia con la que utiliza Internet y otras herramientas en línea.

La sección C fue denominada demanda y competencia. En esta sección de la encuesta, nos enfocamos en evaluar la demanda y la percepción de la competencia en el ámbito de las aplicaciones financieras. Nuestro objetivo es comprender su nivel de conocimiento y experiencia con diversas aplicaciones utilizadas para gestionar asuntos financieros.

La sección D fue denominada preferencias de una herramienta de administración financiera. En esta sección de la encuesta, nos enfocamos en conocer sus preferencias y expectativas con respecto a una herramienta de administración financiera. Nos interesa entender

cuáles son las características y funcionalidades que considera más importantes al elegir una plataforma o aplicación para gestionar sus asuntos financieros.

Las preguntas se enfocaron en comprender los conocimientos, comportamientos, disposición y aceptación de los consumidores en relación con el uso de herramientas digitales, en este caso, una aplicación móvil diseñada para gestionar sus finanzas personales y, por ende, fomentar el desarrollo de su inteligencia financiera.

3.2.2 Análisis de datos obtenidos

Dentro de esta sección, se presentan los análisis descriptivos de los datos recopilados a partir de las respuestas de los encuestados. Para un mejor análisis, se realizaron gráficos y visualizaciones para representar de manera efectiva los resultados. El análisis mediante la visualización de gráficos no solo permitirá una interpretación profunda de los resultados, sino que también permitirá compartir una perspectiva diferente para el campo de estudio.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de las encuestas.

3.2.2.1 Sección filtro

En esta sección, se incluyeron dos preguntas diseñadas para filtrar el conjunto total de encuestas y obtener así aquellas que fueran válidas, de acuerdo con los parámetros previamente establecidos. De las 385 respuestas obtenidas, se verificó que la totalidad de las respuestas confirmaron que los encuestados residen dentro del área metropolitana de Guayaquil, incluyendo localidades como Durán, Daule y Samborondón, tal como se ilustra en la figura 6.

De manera específica, el 96,88% de las respuestas correspondían a 373 personas que estaban dentro del rango de edad que se estaba analizando, es decir, entre 18 a 28 años. Es

importante destacar que el 3,12% restante de la muestra encuestada no logró completar todas las secciones del cuestionario encuesta. A pesar de ellos, se considerará su participación en etapas posteriores de análisis.

Figura 6

Pregunta: ¿Usted reside en la ciudad de Guayaquil o dentro de su área metropolitana?

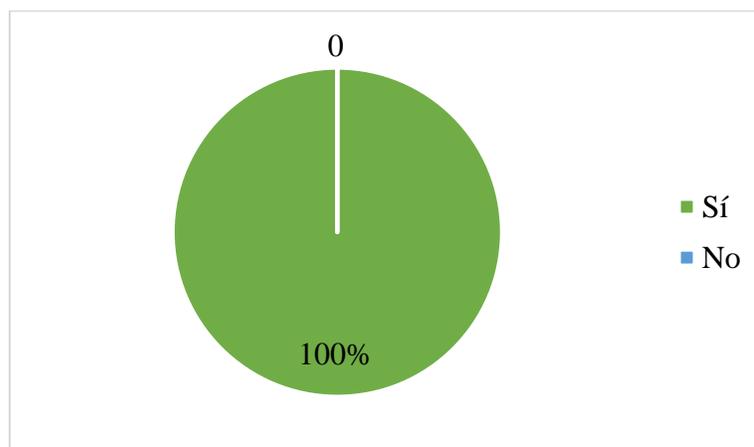
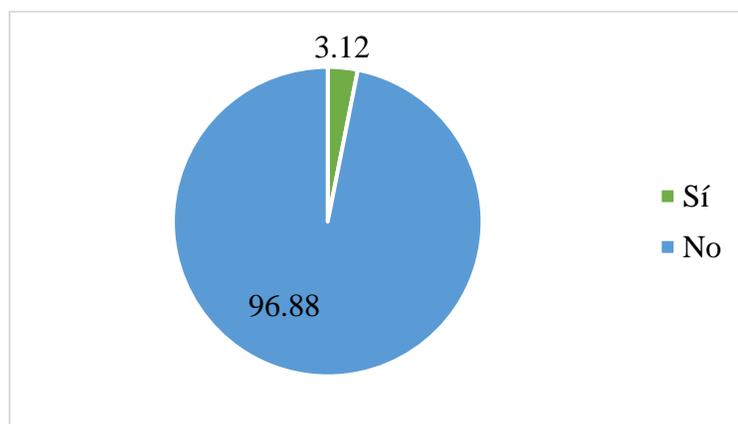


Figura 7

Pregunta: ¿Su edad se encuentra entre los 18 a 28 años?

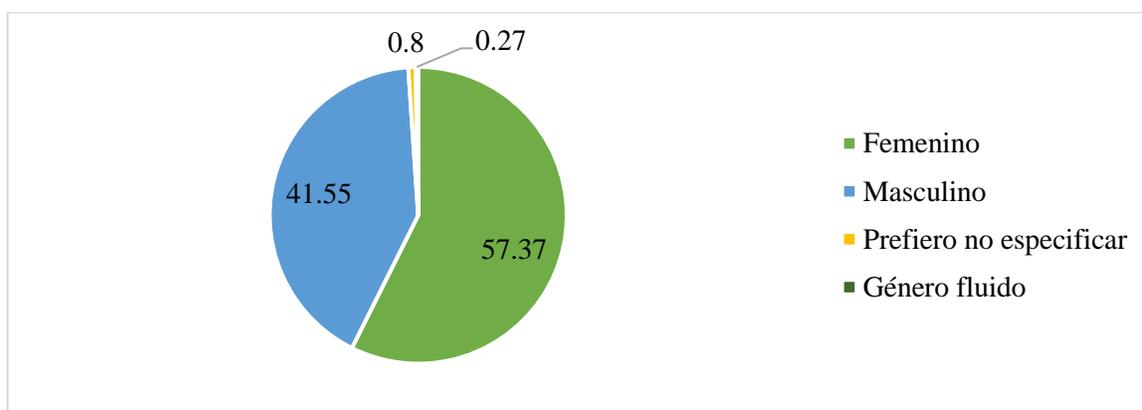


3.2.2.2 Sección perfil encuestado

En esta sección, se realizó un análisis de datos que brindó una perspectiva más detallada del perfil de los encuestados. Los resultados revelaron que el 57,37% de las personas se identificaron como género femenino, mientras que 41,55% se identificó como género masculino. Además, un 0,8% de los encuestados se identificó como género fluido, y un 0,27% prefirió no especificar su identidad de género, como se ilustra en la figura 8.

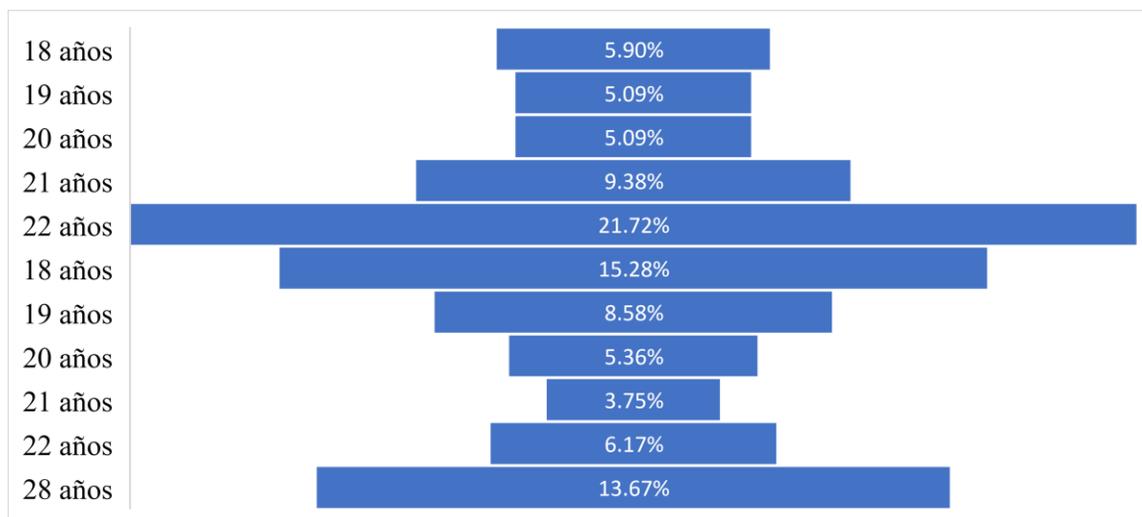
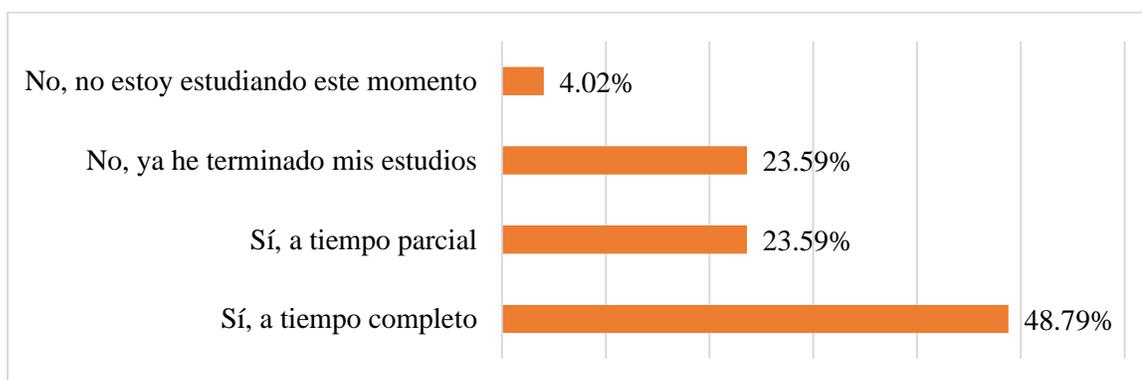
Figura 8

Género

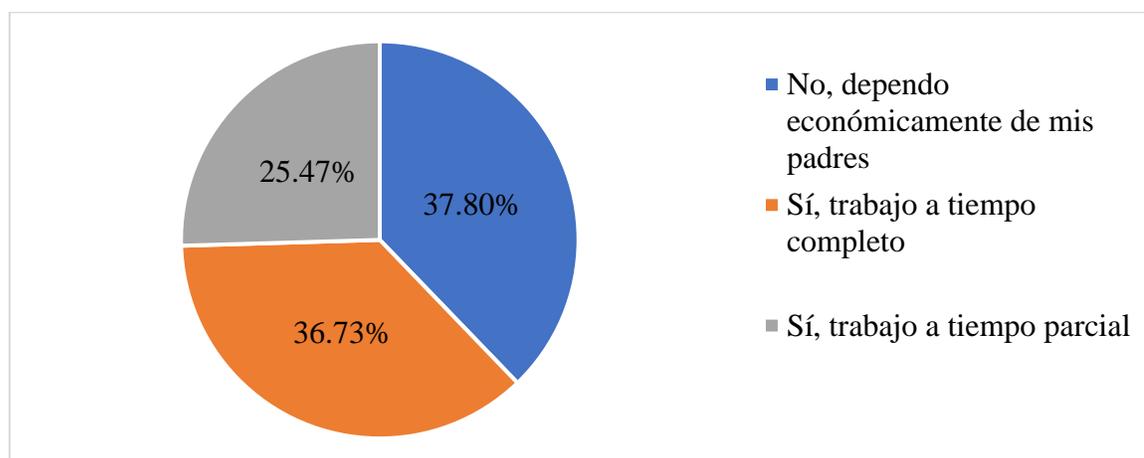


Con base en la figura 9, se evidencia una mayor participación dentro de la muestra encuestada, en las edades de 18 años (15,28%), 22 años (21,72%) y 28 años (13,67%)

Además, se observa que, dentro de la población total, un 48,79% de los individuos todavía están estudiando a tiempo completo. Esto sugiere que la encuesta tuvo un mayor alcance en el grupo de edades comprendidas entre los 18 a 25 años, quienes en su mayoría se encuentran cursando sus estudios universitarios. Por otro lado, el 47,18% de la población se divide entre aquellos que estudian a tiempo parcial y quienes ya han finalizado sus estudios. En relación con el grupo restante, se identifica que no están actualmente estudiando.

Figura 9*Edad***Figura 10***Intención de estudios*

Asimismo, como se puede observar en la figura 11, el 37,80% de los participantes de la muestra encuestada indicaron que dependen económicamente de sus padres. Por otro lado, un 36,73% manifestó estar empleado a tiempo completo, mientras que un 25,47% lo está a tiempo parcial. Estos resultados están relacionados con los datos presentados en la figura 10.

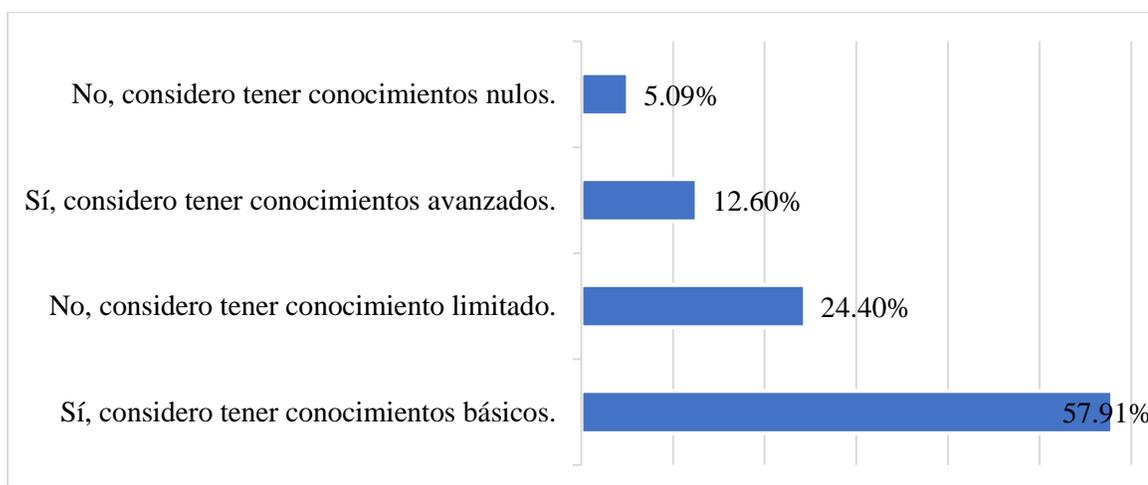
Figura 11*Ingreso económico*

3.2.2.3 Sección A: Conocimientos y comportamientos financieros.

En esta primera sección, se llevaron a cabo exploraciones y evaluaciones de los conocimientos y comportamientos financieros de los adultos de 18 a 28 años con respecto a la gestión de sus finanzas e inteligencia financiera.

Los resultados obtenidos indican que la población en la muestra considera que posee conocimientos básicos acerca de la gestión de sus finanzas, lo cual representa un 57,91%, es decir, más de la mitad de los encuestados. Por otro lado, un 24,40% de los encuestados reconoce tener limitaciones en sus conocimientos financieros, mientras que un 5,09% afirma no tener ningún conocimiento en esta área.

El análisis de esta información sugiere la necesidad de reforzar los conocimientos financieros en este grupo. Además, se identifica la oportunidad de integrar estas funcionalidades en la aplicación MoneyMate, adaptándola a las necesidades específicas de este segmento de usuarios.

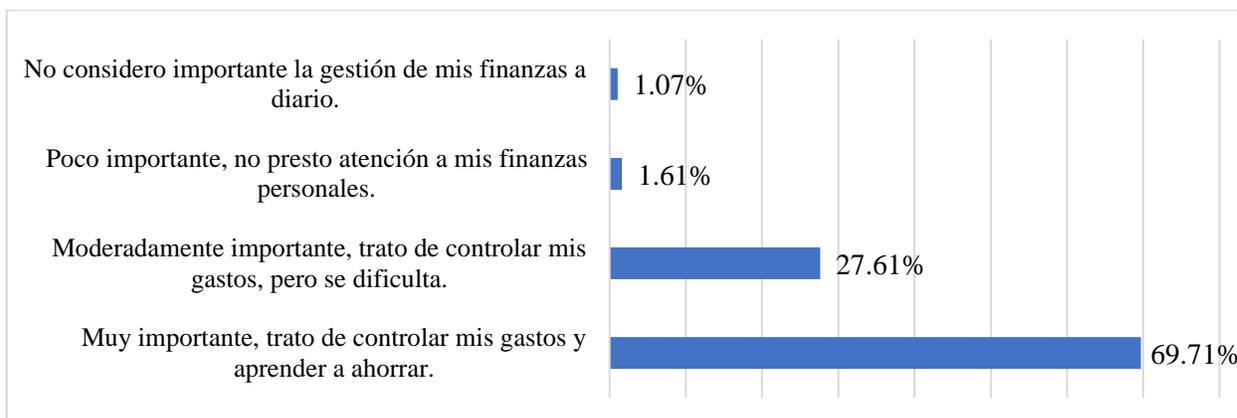
Figura 12*Conocimientos sobre gestión de finanzas*

Se preguntó a los encuestados sobre la relevancia de la gestión de sus finanzas en su vida cotidiana. Según se aprecia en la figura 13, el 69,71% considera que es sumamente importante y busca aprender a ahorrar. Por otro lado, un 27,61% considera que es importante, aun cuando le resulta complicado ahorrar su dinero, mientras que un 2,68% de las personas no le concede importancia ni presta atención a sus finanzas.

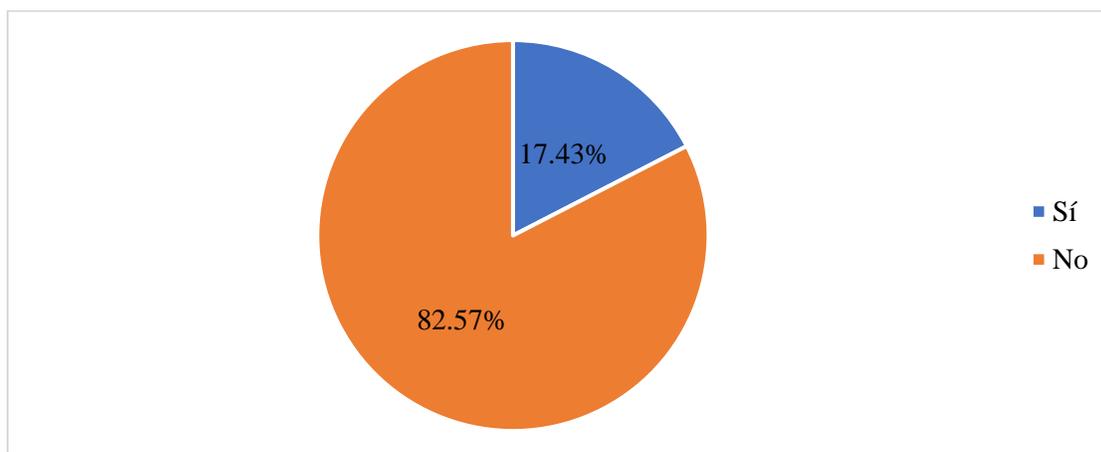
De manera similar, al indagar sobre la participación de los adultos de 18 a 28 años en cursos relacionados con finanzas personales o inteligencia financiera, se constató que la mayoría, representada por un 82,57%, no han tomado un curso sobre estos temas, en contraste con el 17,43% que sí lo ha hecho. Además, se identificaron las tres principales razones que obstaculizan la participación en estos cursos: la falta de tiempo (41,65%), desconocimiento del tema (26,80%) y falta de recursos económicos (22,68%), como se muestra en la figura 15. Un hallazgo relevante fue la falta de conocimiento acerca de cursos o instituciones que brinden una información genuinamente beneficiosa.

Figura 13

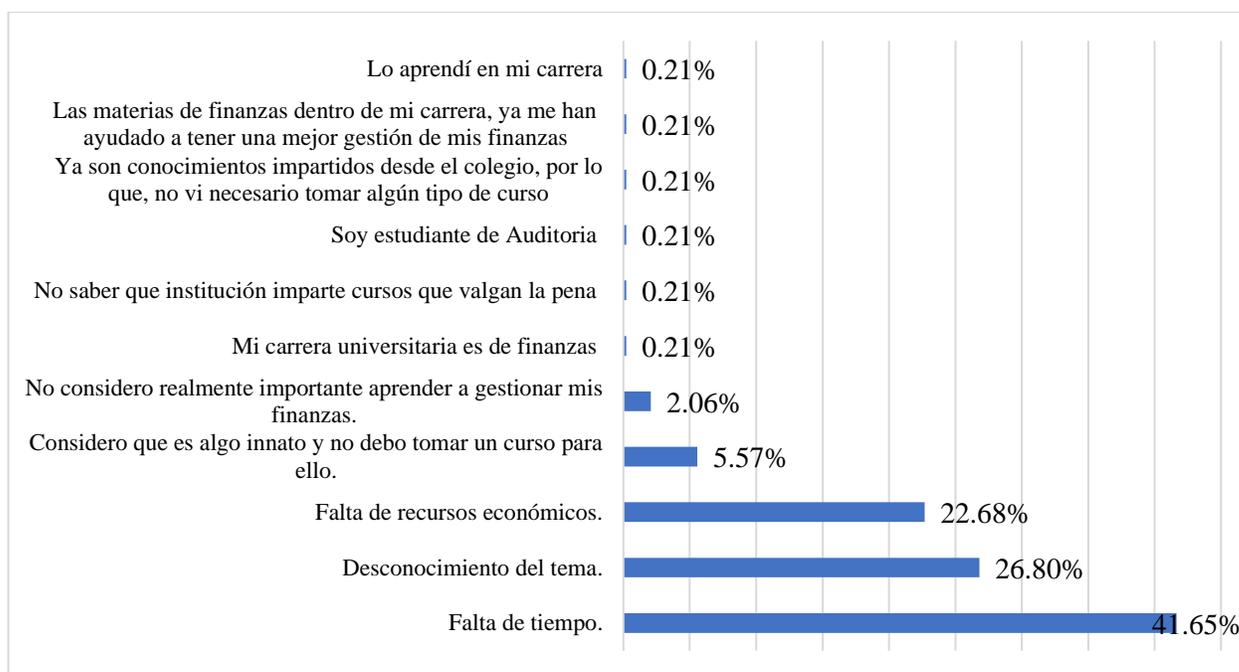
Importancia de gestión de finanzas en la vida diaria

**Figura 14**

Curso sobre finanzas personales o inteligencia financiera

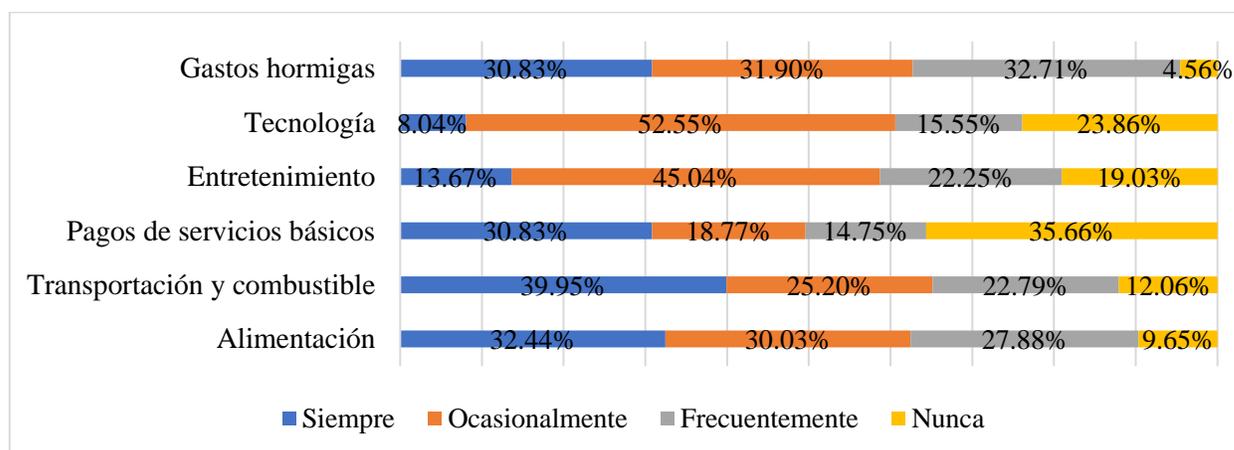
**Figura 15**

Motivos para no tomar algún curso sobre finanzas personales o inteligencia financiera



Se llevó a cabo un análisis de los tipos de gastos en los que incurre este grupo, con el fin de inferir si efectivamente tienen un control sobre sus finanzas personales en términos de los gastos que realizan de forma habitual. Entre los tres principales gastos en los que incurren se encuentran la transportación y combustible, que representan un 39,95%. A continuación, se encuentra el rubro de alimentación con un 32,44%. Además, también se observan los llamados gastos hormigas con un 30.83%, respuestas que guardan relación con jóvenes cuyas edades se encuentran en un rango de 22 a 26 años, lo cual concuerdan con datos previamente obtenidos.

En cuanto a los gastos que incurren ocasionalmente, se destacan que de los 373 encuestados, un 52,55% gasta en tecnología y un 45,04% incurre en gastos de entretenimiento. Esos son los gastos que con mayor frecuencia se presentan.

Figura 16*Frecuencia de gastos*

3.2.2.4 Sección B: Tecnología electrónica y acceso a la web.

En esta segunda sección, se recopiló información sobre la tecnología y la presencia en la web a la que tienen acceso los adultos de 18 a 28 años. Con esta información, se pudo confirmar que la mayoría de ellos podrían adquirir y hacer uso de una aplicación móvil como parte integral de su rutina diaria.

La figura 17 revela que 98,66% de los encuestados poseen al menos un dispositivo móvil en sus hogares, mientras que un 1,34% no lo tiene. Entre los dispositivos a los que tienen acceso, los tres principales son los teléfonos inteligentes o smartphones (28,88%), seguidos por las computadoras portátiles (27,72%), como se muestra en la figura 18. Además, tienen acceso a internet a través de conexiones inalámbrica, datos móviles y fibra óptica, lo que lleva a la conclusión de que todos cuentan con conectividad, como se ilustra en la figura 19.

Entre los hallazgos se destaca que un 87,13% de las personas consideran que contar con un dispositivo móvil facilita el uso de herramientas o aplicaciones para gestionar sus finanzas

personales, mientras que un 12,67% tiene una opinión ambigua al respecto. Esto sugiere la viabilidad del desarrollo de una aplicación móvil, que las personas cuentan con la conexión y los dispositivos necesarios para utilizar una herramienta financiera.

Figura 17

Disponibilidad de dispositivos electrónicos

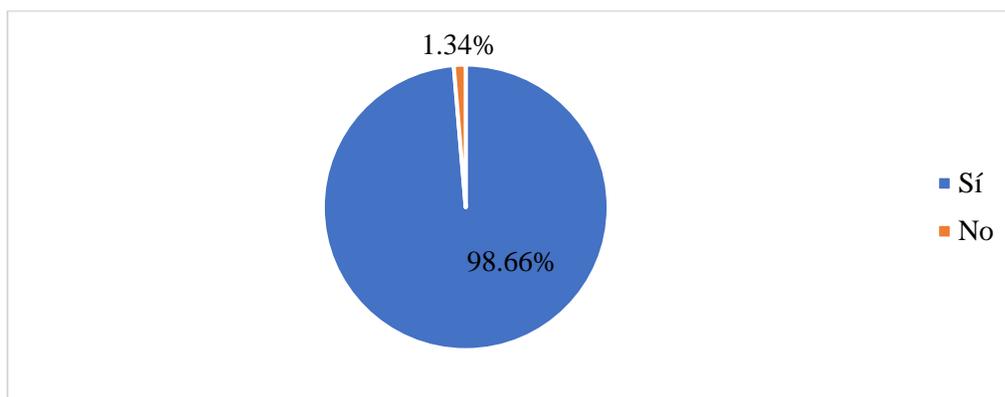


Figura 18

Dispositivos electrónicos

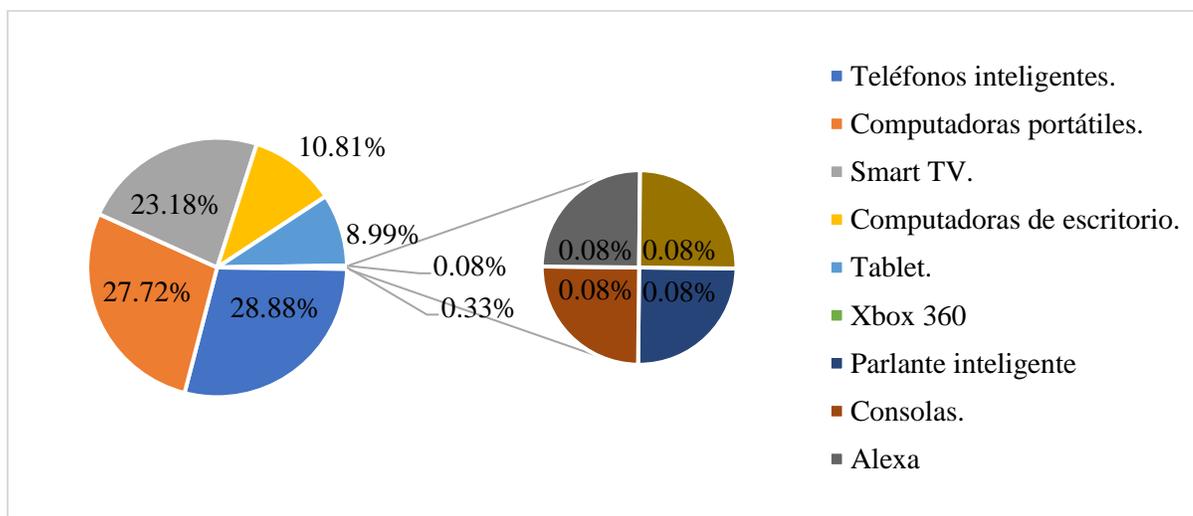
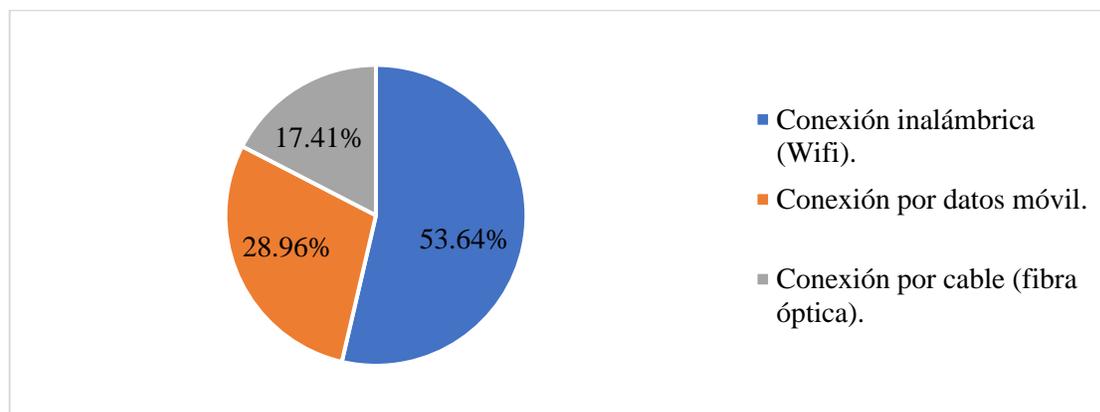
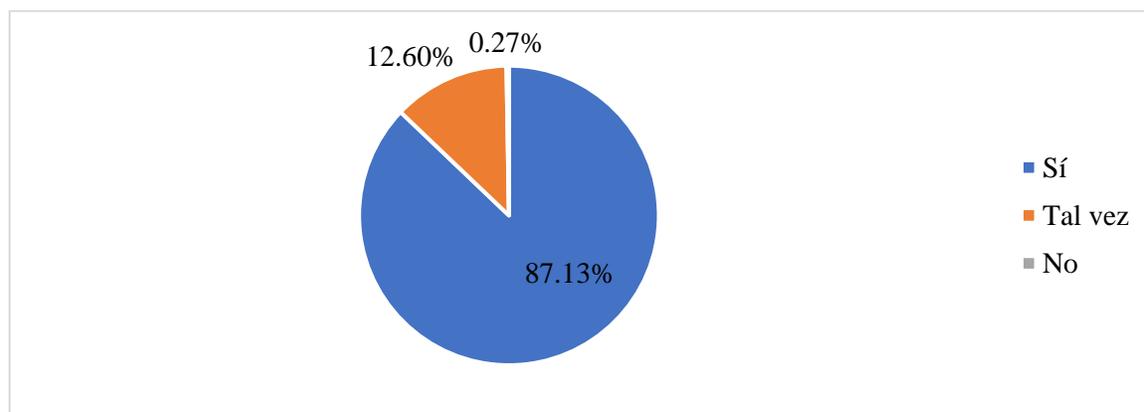


Figura 19*Tipo de conexión a internet***Figura 20***Facilitación de uso de herramientas financieras por dispositivos móviles*

3.2.2.5 Sección C: Demanda y competencia

En esta tercera sección, se obtuvo información relevante para la idea que será desarrollada posteriormente. La creación de una aplicación móvil requiere una comprensión del nivel de demanda y competencia en este campo. A partir de los datos recopilados, podemos determinar si los adultos de 18 a 28 años, así como otros grupos etarios, tienen conocimiento de herramientas de esta naturaleza o si están interesados en adoptarla en su vida diaria.

De las 421 respuestas, el 76,62% de los encuestados admitió no estar familiarizado con herramientas o aplicaciones diseñadas para gestionar sus finanzas personales, que brinden funciones interactivas y personalizadas según sus necesidades. En contraste, un 23,38% afirmó tener conocimiento sobre estas herramientas, como se presenta en la figura 21. Aunque este último porcentaje de personas está al tanto de estas herramientas, solo el 18,70% del total de la población encuestada ha utilizado alguna herramienta o aplicación de este tipo, mientras que un 81,30% no lo ha hecho, tal como se muestra en la figura 22.

Figura 21

Conocimiento de aplicaciones financieras interactivas y personalizadas

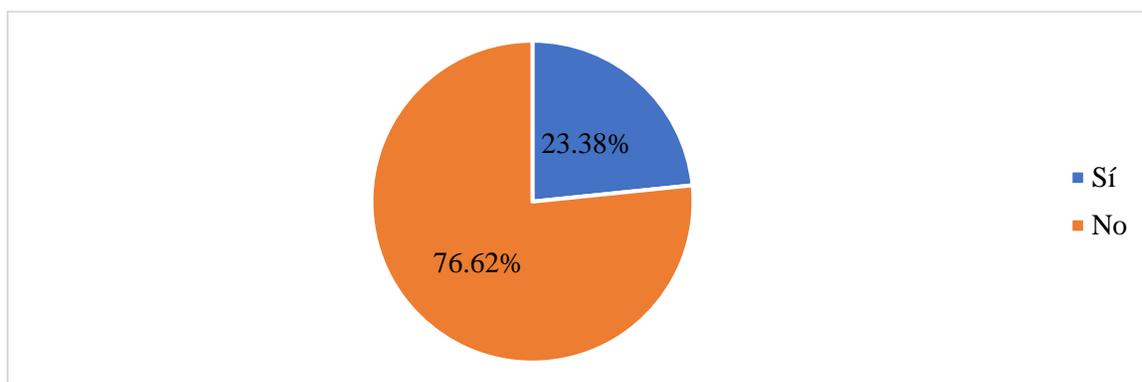
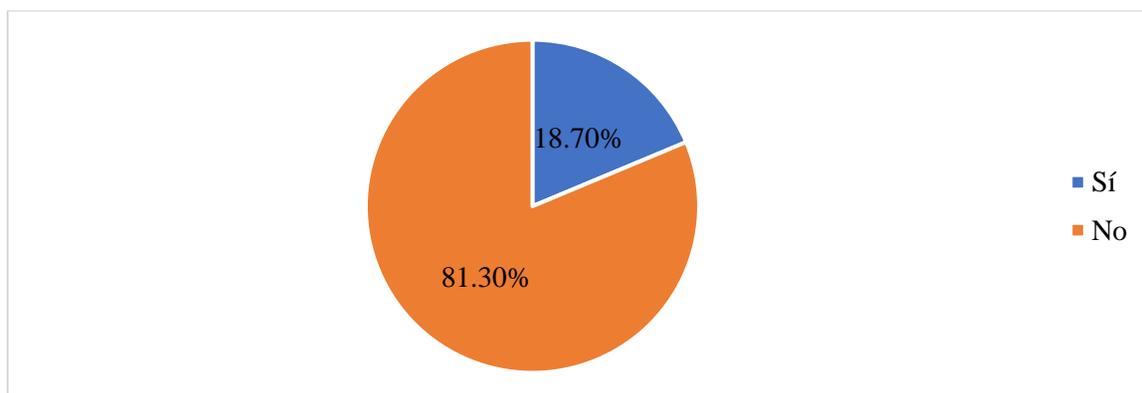


Figura 22

Uso de aplicaciones financieras



Esta información resulta esencial para comprender que el desarrollo de una herramienta en este tipo en el mercado sería innovador. Según se refleja en las opiniones presentadas en la figura 23, el 98,18% de los encuestados manifiesta un interés positivo en utilizar una aplicación móvil que les permita mejorar y controlar sus finanzas personales, además de capacitarse en cómo optimizar su gestión financiera, siempre y cuando la herramienta satisfaga sus necesidades. Entre las 421 personas encuestadas, los aspectos que motivan su uso son la búsqueda de un cambio positivo en sus finanzas a corto plazo, el deseo de adquirir conocimientos sobre finanzas personales y aprender cómo administrar adecuadamente su dinero para establecer un hábito de ahorro, tal como se ilustra en la figura 24.

Figura 23

Interesado en utilizar una aplicación móvil sobre gestión financiera

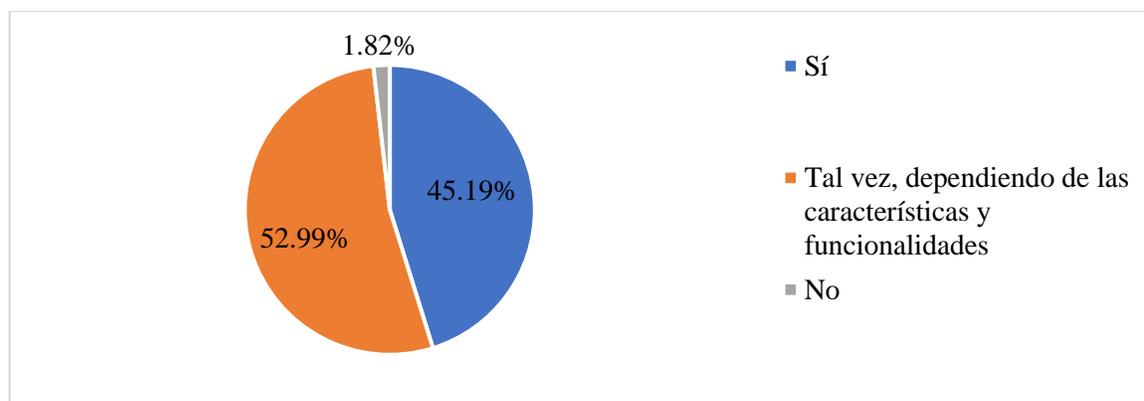
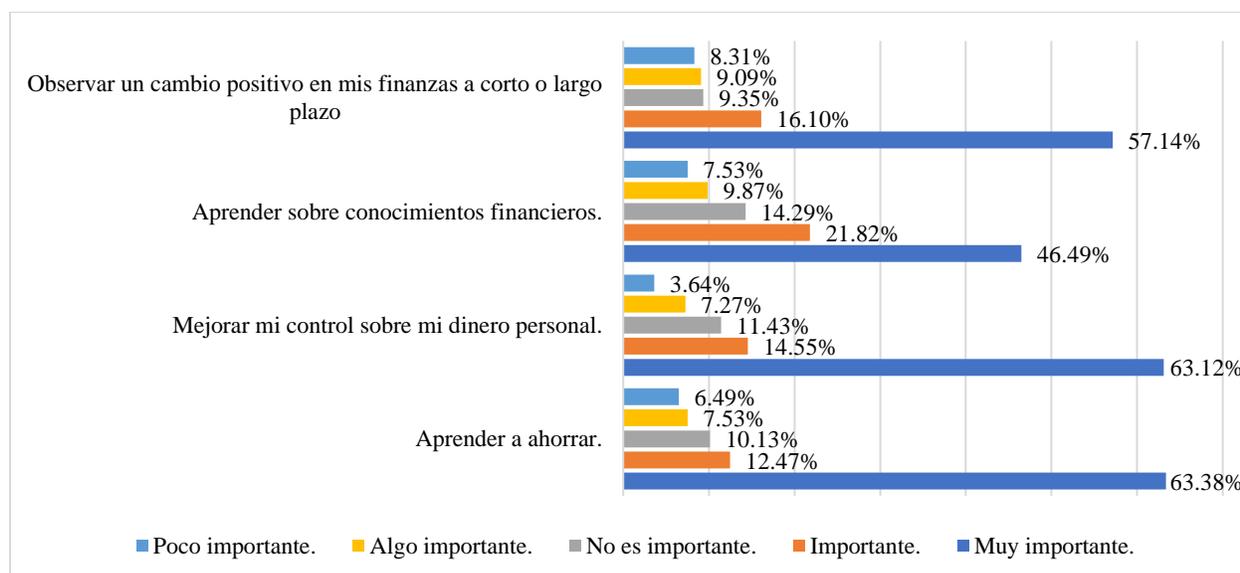


Figura 24

Motivos para usar herramientas financieras.



Se planteó a los participantes una pregunta destinada si estaban familiarizados con una aplicación similar a la que tenemos la intención de desarrollar. Se obtuvo que un 91,43% de las personas no estaban al tanto de una herramienta similar. Esto sugiere que tenemos la oportunidad de liderar el mercado en este segmento de aplicaciones, ya que ingresamos a un mercado con un producto que satisface sus necesidades. Por otro lado, un 8.57% de las personas sí conocen aplicaciones similares y sus identificaciones se detallan en la figura 26.

Figura 25

Conocimiento de otras aplicaciones financieras.

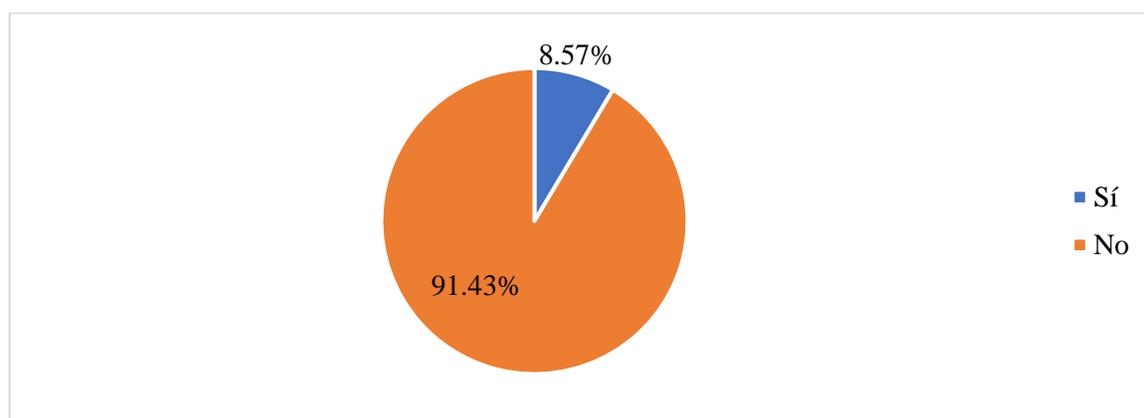


Figura 26

Aplicaciones financieras.



3.2.2.6 Sección D: Preferencias de una herramienta de administración financiera

En esta última sección, se abordó el objetivo de conocer las preferencias en cuanto a una herramienta de administración financiera. Esto permitió obtener de manera más precisa y clara las funcionalidades que los futuros usuarios buscan en base a sus necesidades.

Con relación a las funcionalidades, los encuestados calificaron como muy importantes todas las características mencionadas, tal como se refleja en la figura 27. Otra dimensión relevante es el precio que estarían dispuestos a pagar por el uso de una aplicación de gestión financiera personal. Un 39,48% de las personas no estaría interesado en pagar por el uso de la aplicación, aunque aceptarían que incluya anuncios. En contraste, un 29,49% estaría dispuesto a pagar una tarifa anual por el uso de la aplicación y sus funcionalidades, mientras que un 17,14% aceptaría una tasa mensual. Adicionalmente, un 18,44% preferiría utilizar la aplicación de forma totalmente gratuita, como se detalla en la figura 28.

Finalmente, los participantes expresaron sus preferencias en relación con la interfaz de la aplicación. Un 49,79% manifestó su preferencia por una interfaz simple y minimalista, un

30,29% optaría por una interfaz personalizable, y solo un 19,92% mostró preferencia por una interfaz colorida y llamativa.

Figura 27

Características prioritarias en una aplicación de finanzas personales

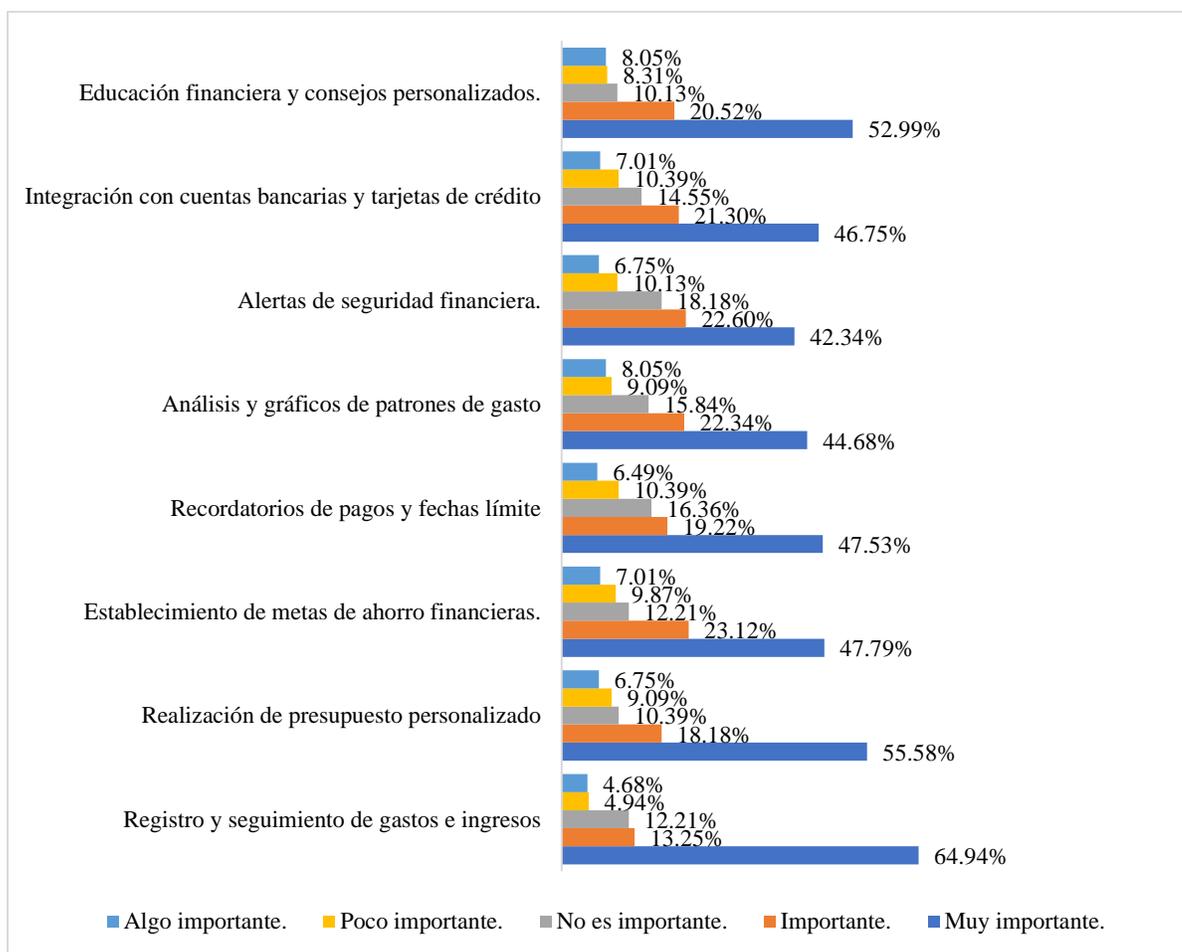


Figura 28

Disposición de uso de una aplicación de finanzas personales

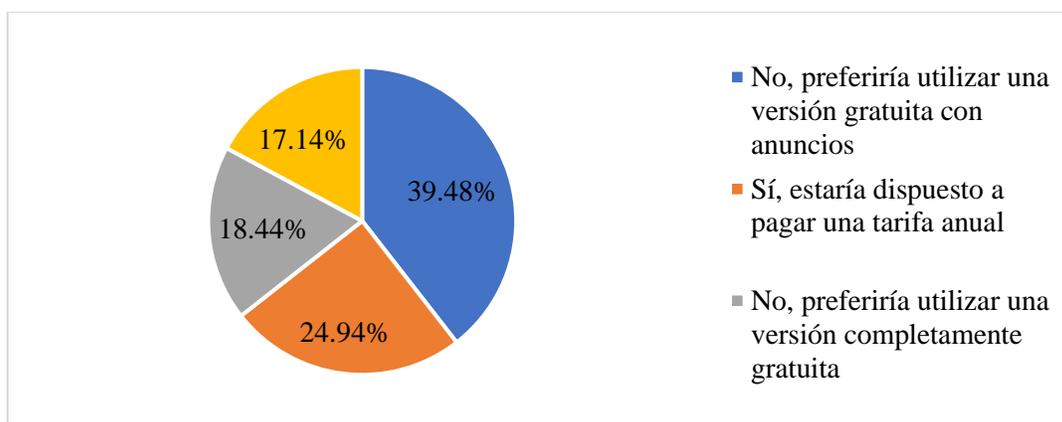
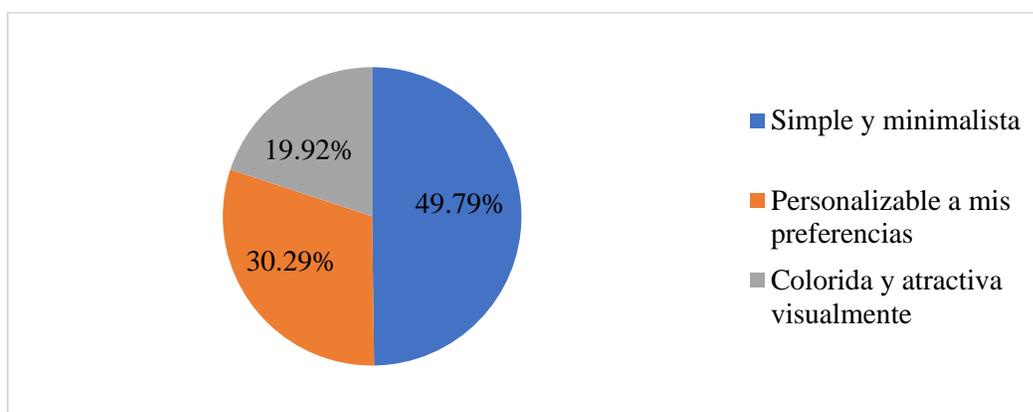


Figura 29

Tipo de interfaz



3.3 Desing Thinking

Para precisar los diferentes pensamientos obtenidos desde la perspectiva de los actores primarios, beneficiarios directos de este proyecto. El bajo nivel de conocimiento sobre la gestión de las finanzas personales y las pocas herramientas interactivas digitales que existen hoy en día, limitan a este grupo objetivo a optar por diferentes métodos para la administración efectiva de su dinero. Recopilar información debe ser importante para poder plantear cualquier tipo de solución a una problemática.

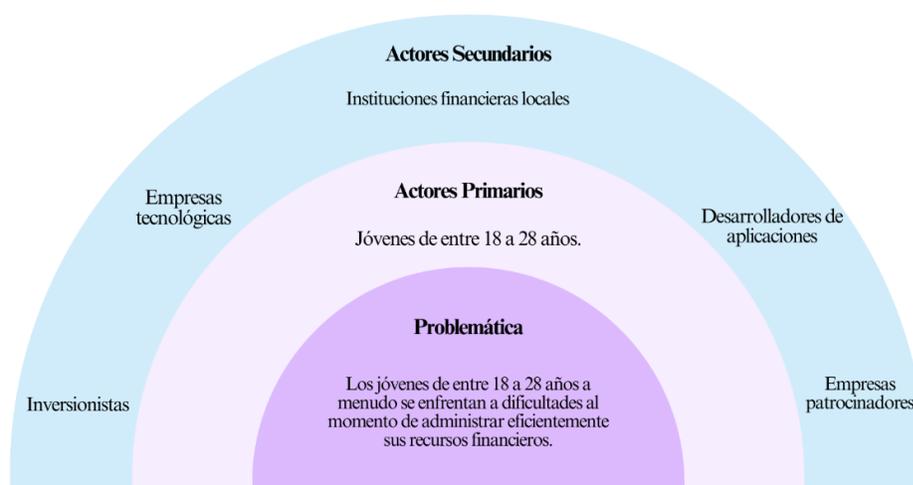
El *desing thinking* es una de las metodologías propuestas para desarrollar una propuesta de valor innovadora que sea la solución del problema que se obtuvo en la investigación concluyente, ya que se analizaron los puntos de dolor, necesidad y dudas que tienen los adultos jóvenes. Para este proyecto, se desarrollarán cuatro de las cinco etapas del *desing thinking*.

3.3.1 Empatizar

Esta primera etapa de la metodología se centra en comprender al usuario usando técnicas como la observación. Se busca conocer como el problema afecta a las personas y se identifican sus necesidades o dolores de manera empática (Laoyan, 2022). Para identificar los stakeholders directos, se realizó un mapa de actores como se observa en la Figura 30. A partir de esto, se realizó una entrevista a 3 personas que conforman parte de los actores primarios, es decir, a jóvenes adultos de 18 a 28 años.

Figura 30

Mapa de actores / stakeholders



A continuación, se presentarán los hallazgos encontrados en las entrevistas y el mapa de empatía de cada uno de los usuarios.

- Daniel Velasco (23 años), afirma que el manejo de las finanzas, el llevar un control de ingresos y de gastos, son temas que engloban las finanzas personales y son muy importantes, sobre todo en esta etapa de un adulto joven. Tuvo la oportunidad de realizar un curso de finanzas personales, sin embargo, los costos para estos cursos son elevados. También comenta que tener un adecuado control de finanzas comienza a ser complicado debido a que, al avanzar en la vida laboral y personal, se van adquiriendo compromisos con los que se debe lidiar como deudas. Considera que existen externalidades que no siempre permiten que lleve bien sus finanzas ya que son “trampas” para su ahorro.

Figura 31

Mapa de Empatía – Actores primarios



- Xavier Armendáriz (24 años), tiene claro que las finanzas es un tema amplio que debe ser realizado de manera inteligente desde temprana edad para así construir un futuro provechoso. Aunque no ha contado con una educación financiera como tal, solamente conceptos, pero nada aplicado a la práctica, aprendió mediante sus propios recursos, en este caso, las redes sociales. Considera que, un gran desafío en esta transición a la etapa adulta se da al momento de recibir el primer ingreso o remuneración, ya que al empezar en el ámbito laboral no siempre se tiene una obligación financiera en la que preocuparse, también considera que un reto es el salir de la rutina financiera, en donde las cosas en las que se gasta no son necesarias.

Figura 32

Mapa de Empatía – Actores primarios



- Jean Pierre Palacios (28 años), para él es importante el manejo de las finanzas en la etapa de juventud y cree que es muy sustancial poder tener ese control por las finanzas personales y gastos que ejercemos día a día, más que nada para monitorear el flujo de efectivo. Comparte que en la universidad aprendió un poco más sobre las finanzas personales, pero no es suficiente como para que pueda tener exactamente el control de todos sus gastos dado que, para eso necesita de una herramienta financiera. Se justifica en que muchos de los gastos que realiza pasan desapercibidos al ser considerados como “gastos hormigas”, pero siguen repercutiendo en sus finanzas. Utiliza una técnica conocida como 60-10-30. Cuando se refiere a los desafíos para crear un hábito de ahorro, menciona que ese es el principal reto, crearlo desde temprana edad.

Figura 33

Mapa de Empatía – Actores primarios



3.3.2 Definir

Dentro de esta etapa de la metodología *design thinking*, y el previo análisis de los hallazgos obtenidos de las entrevistas a profundidad a cinco usuarios entre 18 a 28 años, se obtuvo la información necesaria para poder proyectar características y elementos que permitan dar una solución que esté al alcance de los adultos jóvenes y sea rentable implementar.

Para conocer sobre los problemas y necesidades de los futuros usuarios, se realizaron mapas de empatía, como se muestra a continuación, en donde se distribuyó en cuatro secciones lo que el usuario piensa y siente, lo que escucha de su entorno, lo que observa de su entorno y lo que dice y hace.

Tabla 1

Definición de problemas

Problemas	Descripción
Déficit significativo de conocimiento sobre la gestión de finanzas personales	Los jóvenes adultos conocen sobre la gestión de finanzas básica teóricamente, sin embargo, no pueden aplicarla debido a que, no tienen realmente conocimientos necesarios sobre este tema.
Falta de inteligencia financiera en los jóvenes al momento de administrar su dinero.	Actualmente, los adultos jóvenes de un rango de 18 a 22 años aún no tienen la capacidad para tomar decisiones con respecto a su dinero.
Bajo interés por auto educarse financieramente.	No todos los jóvenes adultos se ven interesados en saber más sobre la inteligencia financiera y otros conceptos que le ayudan al desarrollo de esta, conformándose con los pocos conocimientos adquiridos en una etapa temprana, debido a que no han encontrado una herramienta

Falta de capacidad para asumir responsabilidades financieras.	Consideran que la edad es un factor que limita a que contraigan una responsabilidad financiera, algo diferente a una obligación, pero al no tener los conocimientos claros, no sienten el control sobre sus finanzas.
--	---

Tabla 2*Definición de necesidades*

Necesidades	Insights
Herramientas financieras que permitan llevar un control de sus finanzas.	Diseñar una aplicación móvil que permita a los adultos jóvenes tener un registro y control de sus gastos e ingresos e información que les permita desarrollar su inteligencia financiera.
Aumentar sus conocimientos financieros de manera didáctica.	Mostrar información importante y esencial a los jóvenes adultos permitirá comprender y asimilar los conceptos y podrán tomar decisiones con mayor sustento.
Identificar los gastos realmente necesarios en el día a día.	Saber sobre los gastos es esencial para que los actores tomen decisiones correctas, además de reducir los gastos innecesarios y logren así, alcanzar sus objetivos financieros.
Desarrollar su inteligencia financiera	Potenciar la capacidad de tomar decisiones basadas en conocimiento para lograr estabilidad financiera y crear un hábito de ahorro con beneficios a largo plazo.

Luego de empatizar los sentimientos, problemas y necesidades se plantea ¿cómo las herramientas financieras en los adultos jóvenes entre 18 a 28 años ayudará a mejorar a la gestión e inteligencia financiera de estos?

3.3.3 Idear

En esta etapa se realizaron análisis de diversas ideas relacionadas con la aplicación que se pretende desarrollar. Para ello, se tuvieron en cuenta las preferencias de los posibles usuarios, basados en los resultados de la investigación cuantitativa.

Con el propósito de aclarar y ordenar las ideas a través de la aplicación de la metodología desing thinking, se empleó la técnica de brainwriting. Según Desing Thinking España, esta técnica impulsa el desarrollo de ideas de alto impacto (párr. 1). Luego de generar ideas, se seleccionaron aquellas ideas comunes y que abordaban las necesidades de las personas. Solamente se retuvieron las ideas que aportaban de manera significativamente al diseño de la aplicación, como se muestra en la figura 34.

Figura 34

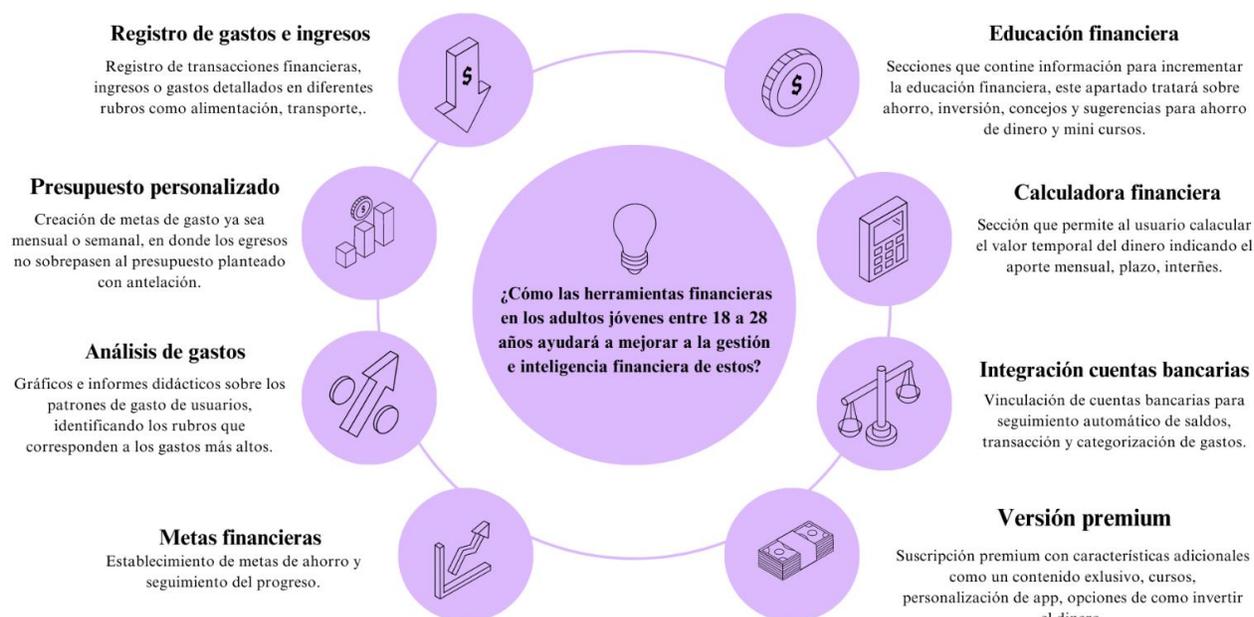
Brainwriting de aplicación móvil financiera.



Una vez que las ideas se aclararon en mayor medida con ayuda del brainwriting, se procedió a realizar una esquematización en la que se presentan las posibles funcionalidades que contendrá la aplicación a desarrollar. Estas funcionalidades se describen de manera detallada en la figura 35. Esta representación proporciona una visión de lo que se planea incorporar en la aplicación. La aplicación tendrá siete funcionalidades junto a una versión premium. Cada una de las características fueron elegidas en base a las respuestas de la investigación cuantitativa y las ideas que generadas en el proceso de brainwriting.

Figura 35

Esquema de características de aplicación móvil financiera

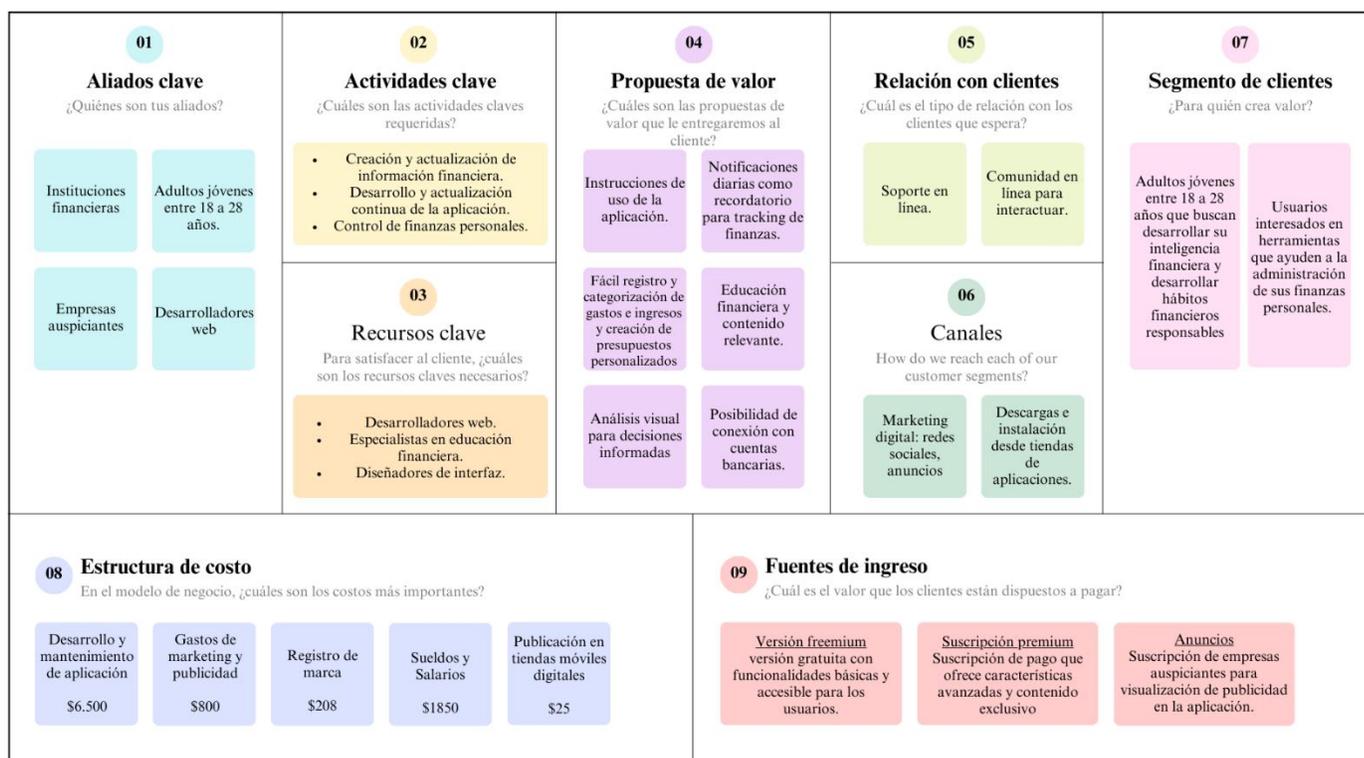


Ya con las ideas claras en cuanto a funcionalidades y el contenido de la aplicación, se desarrolló el Modelo Canvas o también conocido como *Business Model Canvas*. Esta representación visual del BMC ayuda a definir el modelo de negocio que se explorará. El fin de

este modelo, es que se cree valor para los clientes, detallados en nueve elementos como se observa en la figura 36.

Figura 36

Business Model Canvas - MoneyMate.



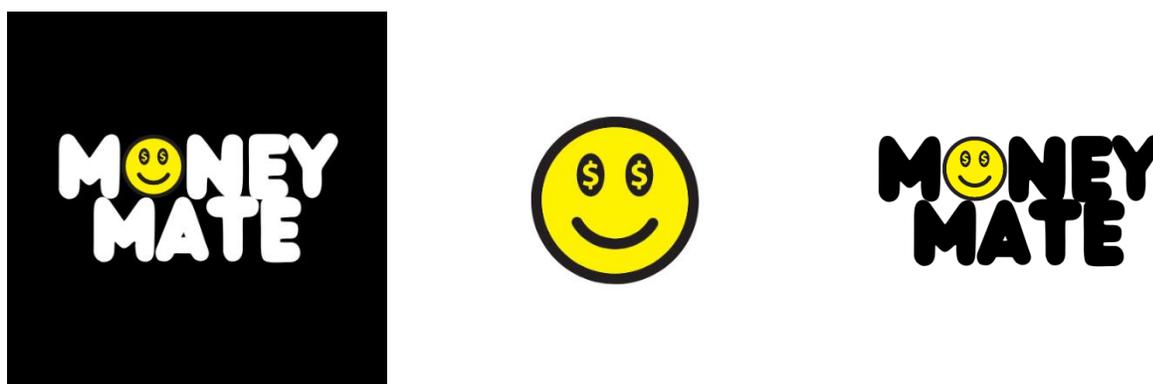
3.3.4 Prototipar

La información encontrada en la investigación cuantitativa sobre las preferencias de los beneficiarios primarios, jóvenes adultos, fueron sus ideas antes plasmadas en la etapa de ideación, en conjunto a las 3 fases anterior a esa. Para empezar con el diseño de la aplicación financiera.

En primera instancia se definió el nombre de la aplicación, el cual es “MoneyMate”, un nombre que tiene la intención de hacer sentir la confianza del público con esta herramienta financiera digital. a creación del logo, siendo este la marca visual para el usuario. Seguido a esto, se realizó la creación del logo e ícono, siendo este la marca visual para el usuario como se muestra en la figura 37.

Figura 37

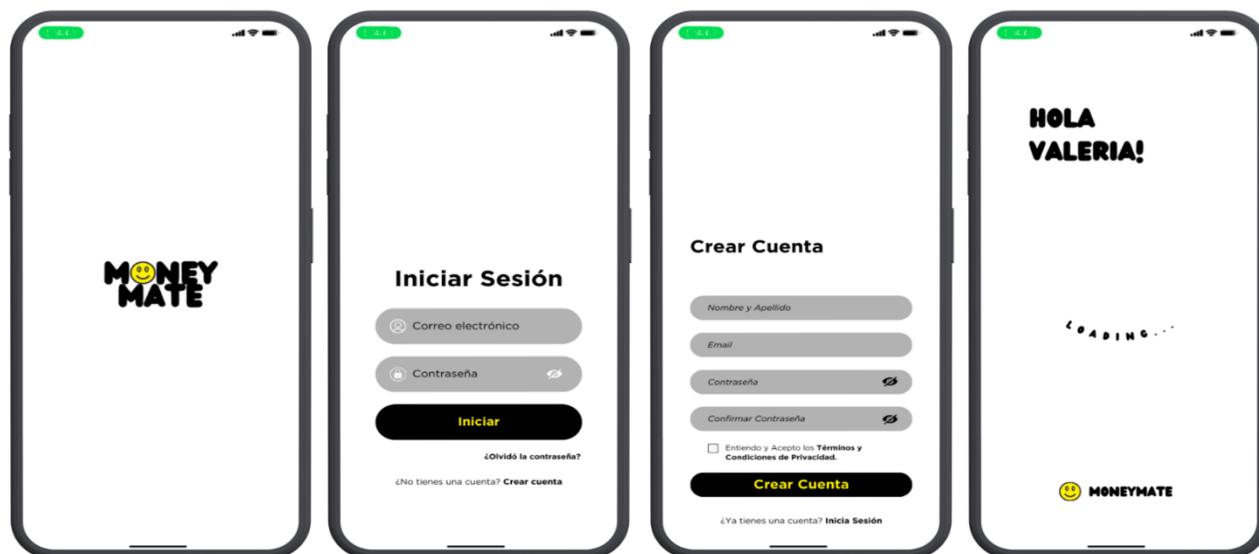
Logo e ícono de MoneyMate



El color y la tipografía fueron aspectos claves usados para dar un aspecto más fresco y llamativo al igual que el color, con el fin de captar al público previamente definido. Este elemento visual, será el mismo que se mostrará en los dispositivos electrónicos cuando se descargue la aplicación.

Figura 38

Inicio de sesión y carga de MoneyMate.



Como se puede observar en la figura 38, la aplicación tendrá 4 pantallas de inicio. De izquierda a derecha, se tiene primero una pantalla que muestra el logo siendo esta la pantalla inicial; si la persona ha cerrado su sesión, la siguiente pantalla a mostrarse será aquella en donde se deben proporcionar los datos registrados para poder tener acceso a esta. En caso de no contar con credenciales, se pueden registrar los nuevos usuarios tomando en cuenta los datos que se solicitan: nombre y apellido, correo electrónico o email y contraseña. Seguido a eso, se mostrará una pantalla que indica que la cuenta se está creando.

Figura 39

Pantalla principal y menú de MoneyMate

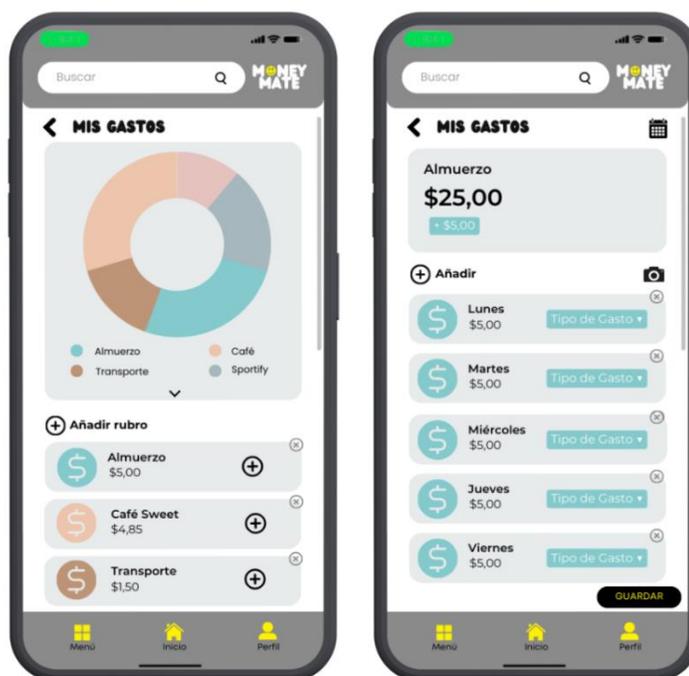


En la figura 39, se observa un ejemplo de cómo se verá la pantalla de inicio y su respectivo menú (de izquierda a derecha). En la primera pantalla, se tendrá una vista general en donde se encuentra un resumen del registro de ingresos y egresos, una barra de búsqueda, cursos, y un tutorial de uso de la aplicación, además de una cinta de botones: menú, inicio y perfil.

Una vez el usuario se ha familiarizado, para ir a la sección del menú deberá elegir el botón que se encuentra en la parte inferior de la pantalla. Aquí, el usuario podrá encontrar todas las funcionalidades que ofrece la aplicación, en donde podrá navegar y utilizar a su disposición, según su necesidad.

Figura 40

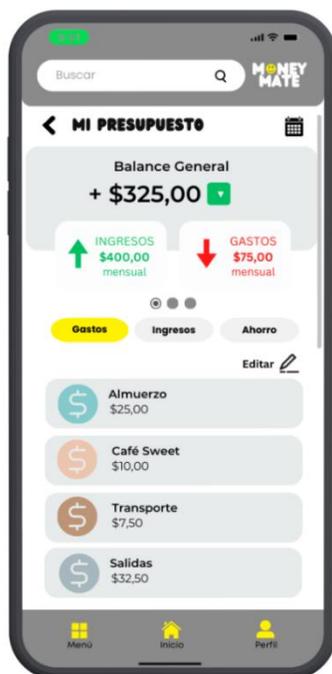
Sección “Mis Gastos” de MoneyMate



Cuando el usuario seleccione la opción “Mis Gastos” del menú, se observará un pequeño resumen de los gastos que han sido añadidos y, debajo este, una lista de estos. Para añadir un rubro de gasto, se debe seleccionar “Añadir rubro”, lo que lo dirigirá al detalle de ese gasto en caso de querer realizarse cambios, se pueden editar, añadir o pueden ser eliminados. En esta sección se da la oportunidad de escanear una lista de gastos como, por ejemplo, una factura de las compras del supermercado, para que cada rubro pueda ser añadidas como rubros de manera automática.

Figura 41

Sección “Mi Presupuesto” de MoneyMate



Cuando el usuario seleccione la opción “Mi Presupuesto” del menú, se observará un pequeño balance general, resultado de los ingresos y egresos registrados, mostrando un resumen de estos; al igual que la pantalla de gastos, esta pantalla también contará con desglose de gastos, ingresos y ahorro. Es importante indicar que esta sección contará con un calendario, debido que se podrá observar un presupuesto mensual o diario.

Figura 42

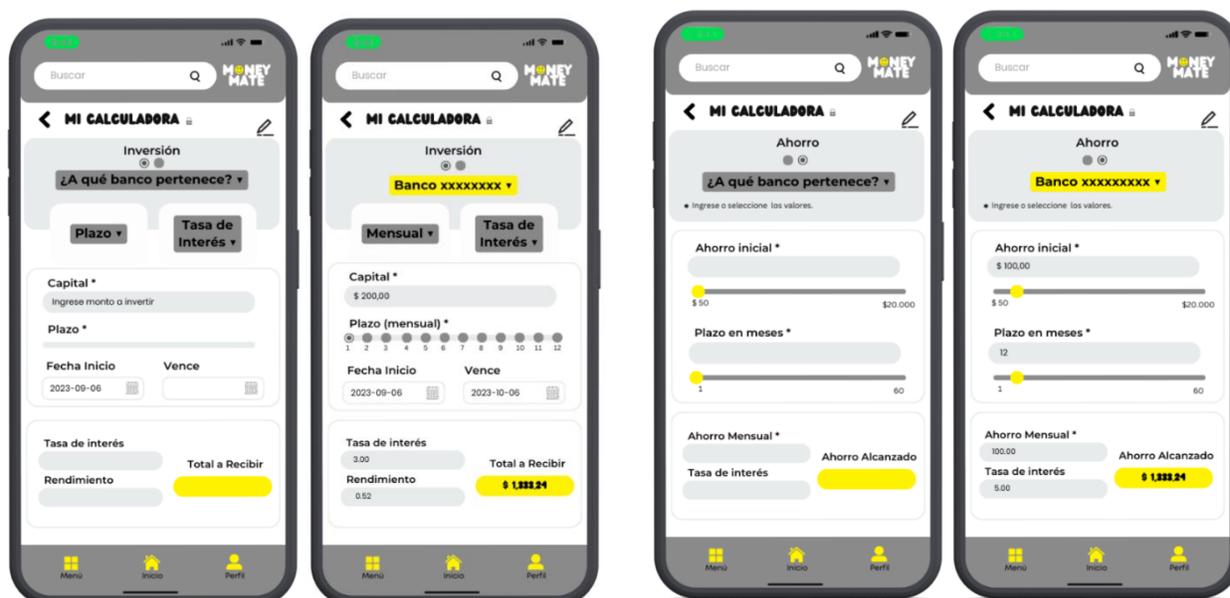
Sección “Mis Estadísticas” de MoneyMate



Cuando el usuario seleccione la opción “Mis Estadísticas” del menú, se observarán un pequeño balance general, que indica el valor de cada uno respectivamente. También, diferentes gráficos que resumirán los valores ingresados en secciones previas. Es importante indicar que esta sección contará con un calendario, debido que se podrá observar un presupuesto mensual o diario.

Figura 43

Sección “Mi Calculadora” de MoneyMate



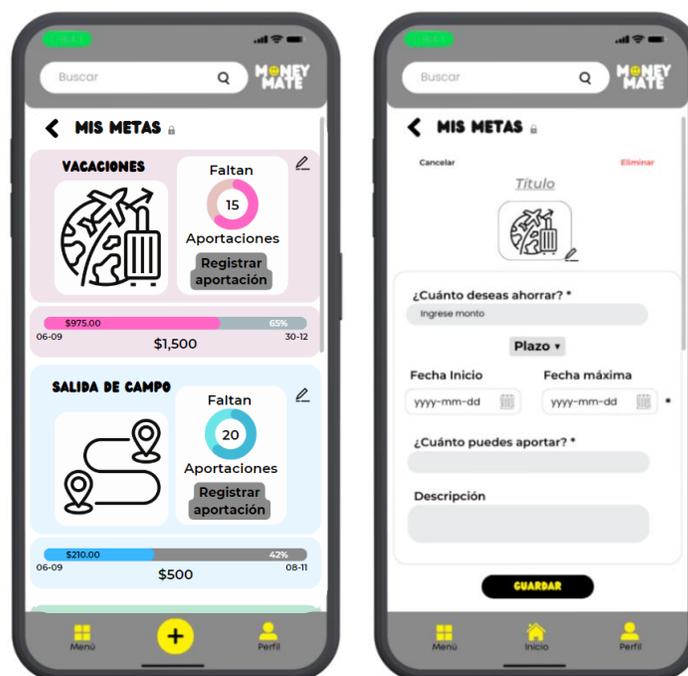
NOTA: Modelo adaptando de Banco de Pichincha (2023) y Banco Solidario (2023).

Como se observa en la figura 43, una vez que los usuarios seleccionen la opción de “Mi Calculadora”, se mostrará una sección que contará con dos opciones, ahorro e inversión. Esta calculadora cumple con la función de dar un aproximado si el usuario desea tener una idea rápida antes de realizar una inversión, cuanto recibirá especificando el periodo de tiempo, el monto inicial y el banco ya que, dependiendo de este, la tasa de interés podría variar.

La sección de ahorros será igual que la pantalla de inversión con la diferencia que en esta se debe especificar la aportación mensual que realizará para obtener el total del ahorro al final de la fecha establecida. Esta sección será parte de la versión premium.

Figura 44

Sección “Mis Metas” de MoneyMate



NOTA: Modelo adaptando de Plan de ahorro (2023).

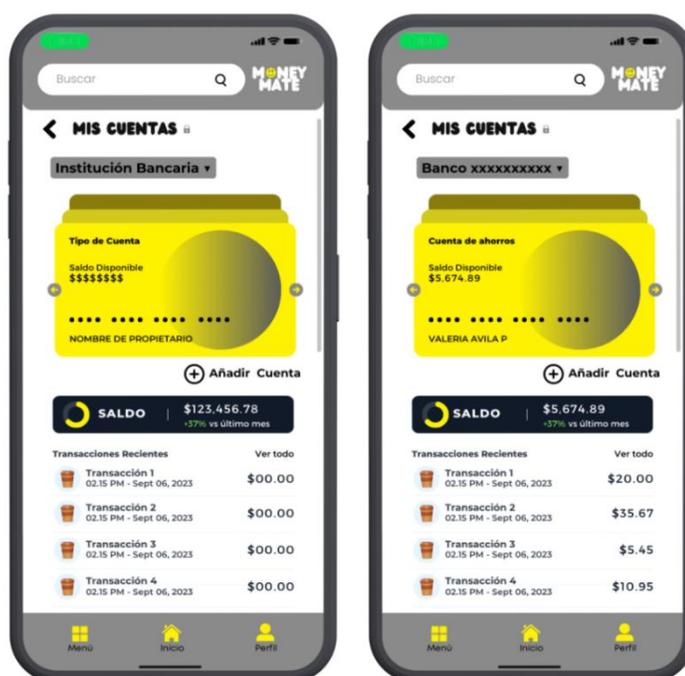
Como se observa en la figura 44, una vez que los usuarios seleccionen la opción de “Mis Metas”, se mostrará una sección en donde podrán agregar en manera de cartilla, los propósitos o metas que desean cumplir, en el ejemplo se muestra el ejemplo de vacaciones. En esta cartilla, el usuario podrá encontrar una barra de progreso con lo registrado. Para registrarlo, deberá pulsar sobre el botón de “semana” que se encuentra debajo de un pie de progreso que lleva la cuenta del plazo hasta lograr alcanzar la meta.

Cada una de las metas que se van añadiendo, pueden editarse o agregarse, a cada una se le asigna un ícono, el motivo, el plazo (días, semanas, meses), la fecha de inicio y máxima a

completar con todos los aportes, el aporte y una pequeña descripción del propósito. Esta sección será parte de la versión premium.

Figura 45

Sección “Mis Cuentas” de MoneyMate



Como se observa en la figura 45, una vez que los usuarios seleccionen la opción de “Mis Cuentas”, se mostrará una sección en donde podrán registrar las cuentas bancarias para llevar un control rápido de sus saldos y los últimos movimientos o pagos realizados, esta sección no es completa como la aplicación de un banco. Esta sección será parcialmente parte de la versión premium.

Figura 46

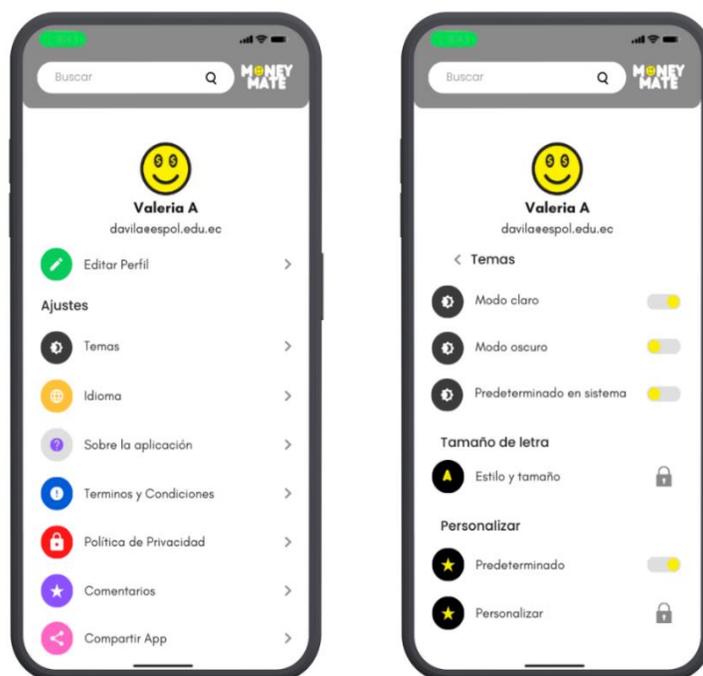
Sección “Mis Cursos” de MoneyMate



Como se observa en la figura 46, una vez que los usuarios seleccionen la opción de “Cursos”, se mostrará una sección en donde podrán ver el contenido de cursos que se tienen sobre finanzas personales, ahorro, inversión. Esta sección contará con cursos sencillos y cortos que se encuentran incluida en la sección *freemium*, sin embargo, también se tienen cursos más detallados por módulos que se encontrarán en la versión premium.

Figura 47

Perfil de MoneyMate

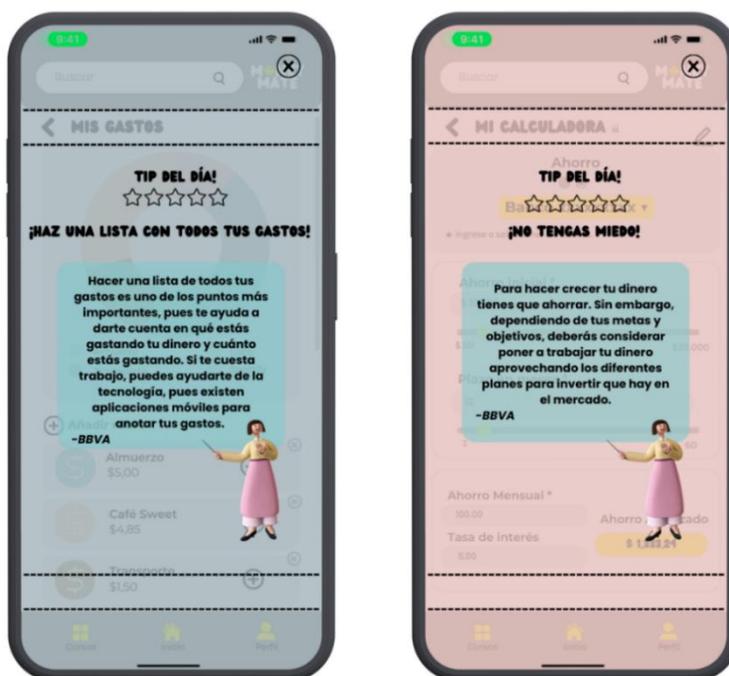


Como se observa en la figura 47, una vez que los usuarios seleccionen el botón de perfil ubicado en la cinta al final de la pantalla se mostrará una sección en donde observar su perfil, y editarlo, y también opciones de ajustes como temas, idioma, términos y condiciones.

En la sección de temas, podrán observar los diferentes modos que tiene la aplicación, también tiene la opción de tamaño de letra y personalización Esta sección será parte de la versión premium. También, se encuentra una sección de comentarios, aquí podrán dejarnos sus opiniones, dudas, quejas además de calificar la aplicación y cada una de sus características.

Figura 48

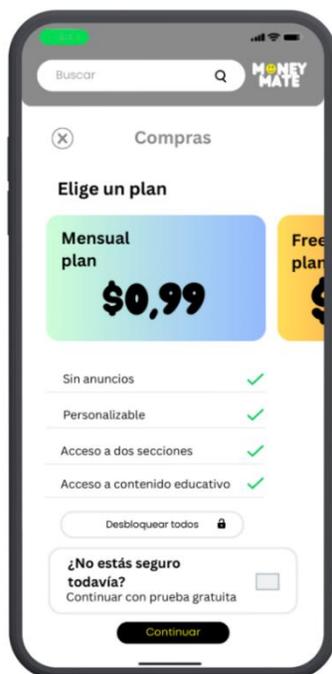
Tips financieros de MoneyMate



Como se observa en la figura 48, una vez que los usuarios entres a la aplicación, se mostrarán aleatoriamente tips financieros, aquellos que servirán para nutrir cada uno de sus conocimientos y así tener más información que desarrolle su inteligencia financiera y capacidad para que gestionen correctamente sus finanzas.

Figura 49

Pago o compra de plan de MoneyMate



Cuando los usuarios deseen obtener la versión premium de la aplicación, cada opción que se encuentre bloqueada emergerá una pantalla de anuncio en donde explica los beneficios de obtener premium, además de mostrar el valor por el plan mensual. Antes de proceder con la compra, se observa un recuerdo que confirma si se desea usar el plan gratis o actualizar el plan.

Figura 50

Notificaciones de MoneyMate



Esta figura muestra un ejemplo de cómo se observará las notificaciones en cada uno de los diferentes sistemas sea iOS o Android. Por default, cada hora se hará un recordatorio siempre cuando el usuario no haya realizado los registros necesarios.

3.4 Resultado de análisis financiero

El análisis financiero del proyecto se enfoca en evaluar la rentabilidad de la creación de Money Mate. Dado que se trata de una aplicación desarrollada desde cero y carece de datos históricos, fue necesario emplear supuestos, estimaciones y datos tomados del mercado.

3.4.1 Inversión Inicial

En cuanto a la inversión inicial, se consideraron dos rubros esenciales: registro de la marca y diseño de la aplicación móvil. Dado que el producto final del proyecto consiste en el desarrollo de una aplicación móvil, no se destinará inversión a activos tangibles. En su lugar, los recursos se asignarán a activos intangibles, como los procesos para llevar a cabo el registro de la marca. En la siguiente tabla se muestra como quedaría la inversión inicial.

Tabla 3

Inversión inicial MoneyMate

Inversión Inicial	
Diseño de Aplicación Móvil	\$ 6,500.00
Registro de Marca en Servicio Nacional de Derechos Intelectuales	\$ 208.00
Creación Cuenta Desarrollador	\$ 25.00
Búsqueda Fonética	\$ 16.00
Total	\$ 6,749.00

3.4.2 Análisis de la demanda

3.4.2.1 *Demanda Potencial*

La demanda para la aplicación “Money Mate” se proyectó en la ciudad de Guayaquil, la misma que está compuesta por el público objetivo en donde se encuentran los jóvenes de entre 18 a 28 años que participaron en la encuesta realizada. Con dicha información se estimó la demanda tal como se indica en la tabla 4.

Tabla 4*Demanda potencial y mercado objetivo de MoneyMate*

Demanda Potencial	Mercado Objetivo * Porcentaje de aceptación
Mercado Objetivo	1'114,831
Porcentaje de aceptación	98.17%
Total	1'094,541

De acuerdo con la tabla, el mercado objetivo está conformado por 1'114,831 usuarios guayaquileños, dato obtenido del INEC. En cuanto al porcentaje de aceptación, este fue obtenido de la encuesta realizada a los usuarios, donde se obtuvo que 98.17% estaría dispuesto a utilizar la aplicación de acuerdo con los beneficios que se ofrezcan, por lo tanto, la demanda potencial es de 1'094,541 usuarios.

3.4.2.2 ***Demanda Proyectada***

Una vez generada la demanda potencial, se realiza la proyección del número de usuarios dispuestos a usar la aplicación para los siguientes cinco años. Para este cálculo, se considera la tasa de crecimiento de Jóvenes de 18 a 28 años. Según datos provenientes del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, para el 2020 se contaba con 1'114,831 jóvenes y en el 2019 con 1'101,123. Para la estimación de esta, se hace uso de la fórmula de demanda proyectada, empleando también la tasa de crecimiento que es de 1.24%. Una vez obtenido este valor, se procede a realizar la proyección de la demanda mediante la ecuación 3.6 en donde,

$$P = P_0(1 + r)^n \quad (3.6)$$

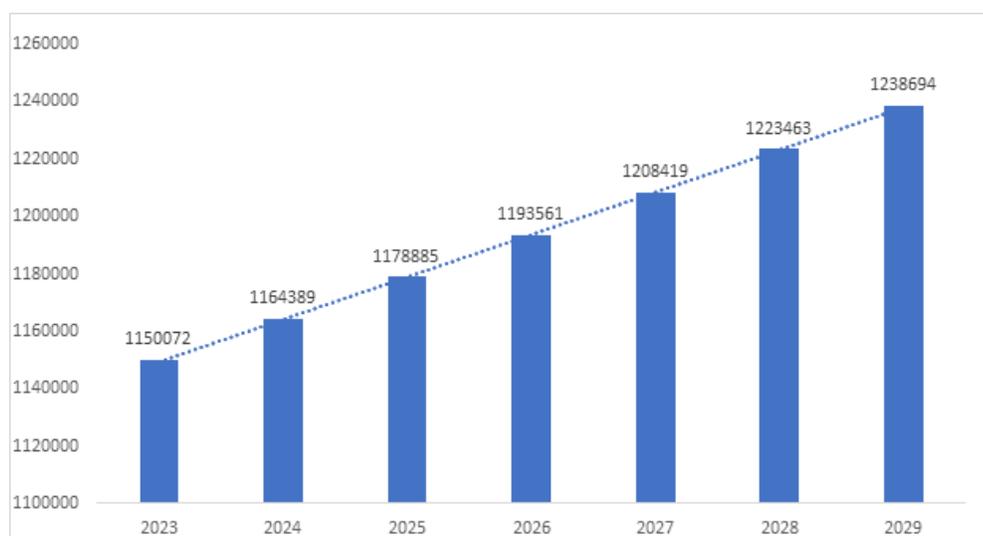
P_0 : Demanda potencial de Money Mate

r: Tasa de crecimiento

n: Cantidad de años que se van a proyectar

Figura 51

Demanda en cifras de MoneyMate



Como lo indica en la figura 51, la demanda de Money Mate crecerá de manera constante, en el 2023, la demanda será de 1'150,072 usuarios y para el 2029, los usuarios que utilicen la aplicación serán de 1'238,694.

3.4.3 Flujo de Caja

3.4.3.1 Ingresos

Al ser “Money Mate” una aplicación gratuita, no se generarán ingresos por cada transacción realizada, por lo que la estrategia a seguir será la fidelización del consumidor. Los ingresos serán generados de manera indirecta mediante la estrategia freemium.

Tabla 5

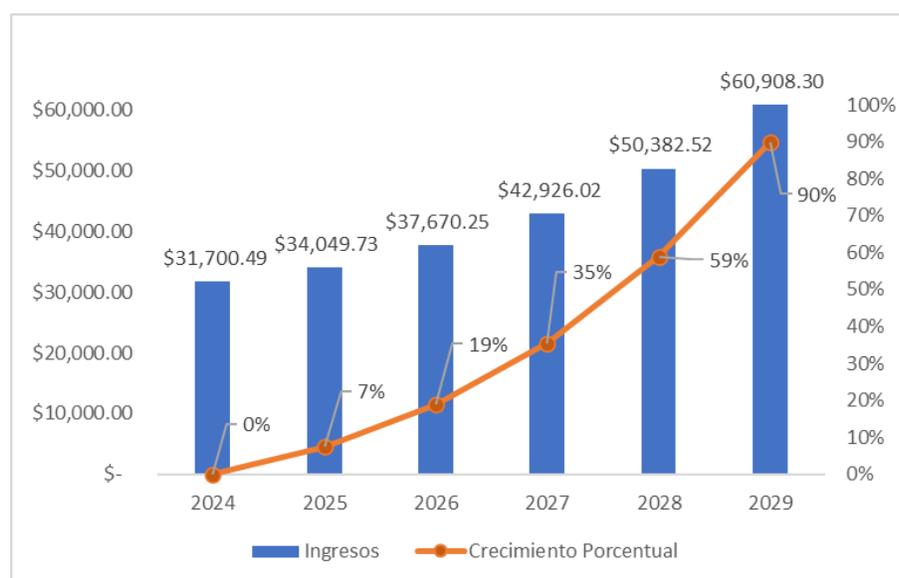
Proyección de ingresos de MoneyMate

	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Número de usuarios que obtienen los servicios gratis	1164389	1178885	1193561	1208419	1223463	1238694
Tasa de conversión de <i>freemium</i> a premium	2.75%	2.92%	3.19%	3.59%	4.16%	4.97%
Número estimado de usuarios premium	32021	34394	38051	43360	50891	61524
Precio del producto premium	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99
Ingresos estimados	\$31,700.49	\$34,049.73	\$37,670.25	\$42,926.02	\$50,382.52	\$60,908.30

Para la proyección de ingresos, se tomó en cuenta la demanda proyectada para los siguientes 6 años, con una tasa de conversión inicial de 2.75%. Cabe recalcar que la tasa de conversión en el mercado se encontrada entre 1% a 10%. En cuanto al precio del producto premium mensual, así mismo, se consideran los datos del mercado que rondan desde los \$0.99 mensuales sin incluir impuestos.

Figura 52

Gráfica de ingresos con respecto al crecimiento porcentual de MoneyMate



NOTA: La tasa de conversión no puede ser tan alta, pues se puede interpretar que la oferta gratuita no es tan atractiva, por ende, se perdería la oportunidad de captar más personas. Es mejor convertir un 5% de usuarios gratuitos a premium de una base muy grande, que a un 50% de una base pequeña. Se recomienda apuntar a una tasa de conversión de 2% a 5% apalancado de un alto volumen de tráfico. (Cárdenas, 2018, LinkedIn)

3.4.3.2 Costos y Gastos

Tratando los costos y gastos, se debe tener en cuenta que, al desarrollar la aplicación no se incurrirán en costos variables debido al giro de negocio, el cual no ocupará mayores esfuerzos para su comercialización. Sin embargo, si se contaran con costos fijos de promoción y publicidad (\$800/mes), gastos de sueldos y salarios (\$1,450/mes) dentro de este punto, se contó con un desarrollador programador y un técnico de soporte, los cuales serán contratados por prestación de servicios. El detalle de estos se muestra en la tabla 6.

Tabla 6

Costos y gastos de MoneyMate

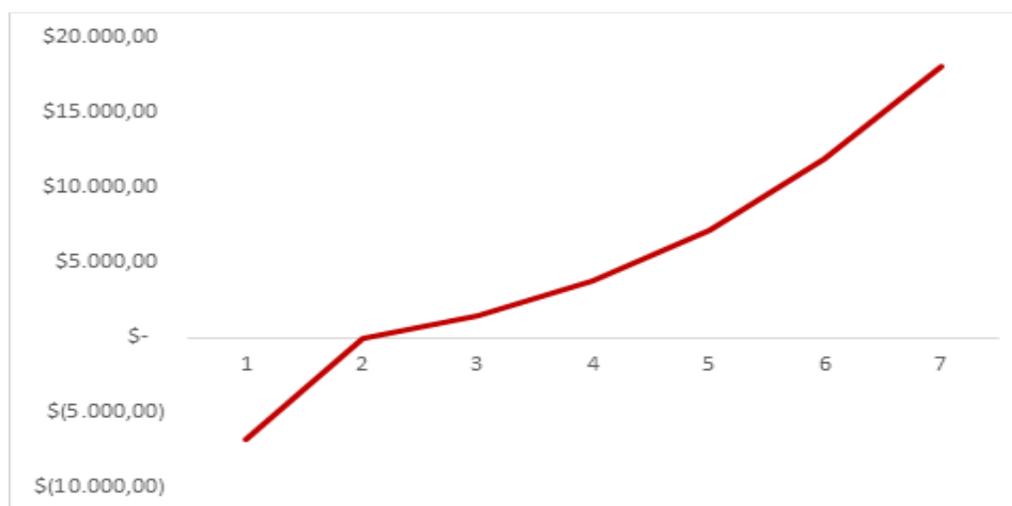
Costos	
Promoción y Publicidad	\$ 800
Sueldos y Salarios	\$ 1,850
Desarrollador Programador aplicación móvil	\$ 1,100
Técnico de Soporte	\$ 750
Total	\$ 2,650
Costo Unitario	\$ 7.02

Por último, en la tabla 7 se presenta el flujo de caja proyectado desde 2023 al 2029. Para el flujo de caja se tomaron los datos utilizados en las tablas anteriores tanto para los ingresos como los costos. En el caso de los ingresos, donde la tasa de conversión tendrá un incremento de 3pp para cada año vs el año anterior. Para los costos, estos se van a mantener constantes para todos los años. En el flujo de caja no se consideran beneficios de ley puesto que las contrataciones son bajo prestación de servicios.

Tabla 7*Flujo de caja de MoneyMate*

	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	0	1	2	3	4	5	6
Ingresos	\$	31,700.49	\$ 34,049.73	\$ 37,670.25	\$ 42,926.02	\$ 50,382.52	\$ 60,908.30
Promoción y Publicidad	\$	9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00	\$ 9,600.00
Sueldos y Salarios	\$	22,200.00	\$ 22,200.00	\$ 22,200.00	\$ 22,200.00	\$ 22,200.00	\$ 22,200.00
Total Costos	\$	31,800.00	\$ 31,800.00	\$ 31,800.00	\$ 31,800.00	\$ 31,800.00	\$ 31,800.00
Utilidad Bruta	\$	(99.51)	\$ 2,249.73	\$ 5,870.25	\$ 11,126.02	\$ 18,582.52	\$ 29,108.30
Utilidad antes de P/T			\$ 2,249.73	\$ 5,870.25	\$ 11,126.02	\$ 18,582.52	\$ 29,108.30
Participación a trabajadores (15%)			\$ 337.46	\$ 880.54	\$ 1,668.90	\$ 2,787.38	\$ 4,366.24
Utilidad antes de IR			\$ 1,912.27	\$ 4,989.71	\$ 9,457.11	\$ 15,795.15	\$ 24,742.05
Impuesto a la Renta (25%)			\$ 478.07	\$ 1,247.43	\$ 2,364.28	\$ 3,948.79	\$ 6,185.51
Utilidad después de IR			\$ 1,434.20	\$ 3,742.28	\$ 7,092.84	\$ 11,846.36	\$ 18,556.54
Inversión Inicial	\$ (6,749.00)						
Flujo de Caja	\$ (6,749.00)	\$ (99.51)	\$ 1,434.20	\$ 3,742.28	\$ 7,092.84	\$ 11,846.36	\$ 18,556.54
Flujo de Caja Acumulado	\$ (6,749.00)	\$ (6,848.51)	\$ (5,414.31)	\$ (1,672.03)	\$ 5,420.81	\$ 17,267.17	\$ 35,823.71

NOTA: Como se observa en la tabla, es normal que en el primer año se obtenga un flujo de caja negativo porque recién se va a empezar. Sin embargo, a partir del segundo año ya se observa un flujo de caja positivo.

Figura 53*Gráfica de flujo de caja de MoneyMate*

3.4.4 Herramientas de evaluación de proyectos

Para realizar una valoración de la factibilidad de nuestra aplicación financiera Money Mate, se buscó data actual del mercado y estimaciones para el flujo de caja. A continuación, los indicadores financieros:

Tabla 8

Herramientas de evaluación de proyectos de MoneyMate

WACC	11.98%
VAN	\$ 17,626.47
TIR	48%
PAYBACK	3.2

El WACC es una tasa ponderada que nos ayudó en la aplicación de los flujos. Para su cálculo se utilizó una tasa de rendimiento de activo libre de riesgo, rendimiento esperado del mercado, beta apalancada del sector y el riesgo país de Ecuador 2023, dando como resultado un WACC de 11.98%.

Para el Valor Actual Neto de los flujos proyectados del 2024 al 2029 es de \$17,626.47 expresados en valor dinero y como tasa de descuento se utilizó el WACC. Mientras que, para calcular la rentabilidad expresada en valor porcentual se calculó la TIR. Dando como resultado 48%. Ambos métodos indican que el proyecto es rentable y al cabo de un año los fondos obtenidos se reinvertirán a un 48% y así sucesivamente.

Finalmente, el tiempo en que se tardará en recuperar la inversión inicial de la aplicación financiera Money Mate será de 3 años y 2 meses.

3.5 Resultado de análisis de competidores

3.5.1.1 *Matriz McKinsey*

Se realizó esta matriz para evaluar el atractivo del mercado vs la posición competitiva de MoneyMate y saber si es oportuno invertir, mejorar o desinvertir en la aplicación antes del lanzamiento. Para ello tomamos en cuenta diferentes criterios para el atractivo del mercado como competidores, tasa de crecimiento, sensibilidad al precio y accesibilidad. Mientras que, para la posición competitiva los criterios fueron canal, alcance, precio, imagen y rentabilidad.

Tabla 9

Posición Competitiva de MoneyMate

Posición Competitiva	Ponderación	Calificación	Total
Canal	30%	5	1.5
Alcance	20%	3	0.6
Precio	10%	5	0.5
Imagen	10%	3	0.3
Rentabilidad	30%	3	0.9
Total			3.8

Tabla 10

Atractivo del mercado de MoneyMate

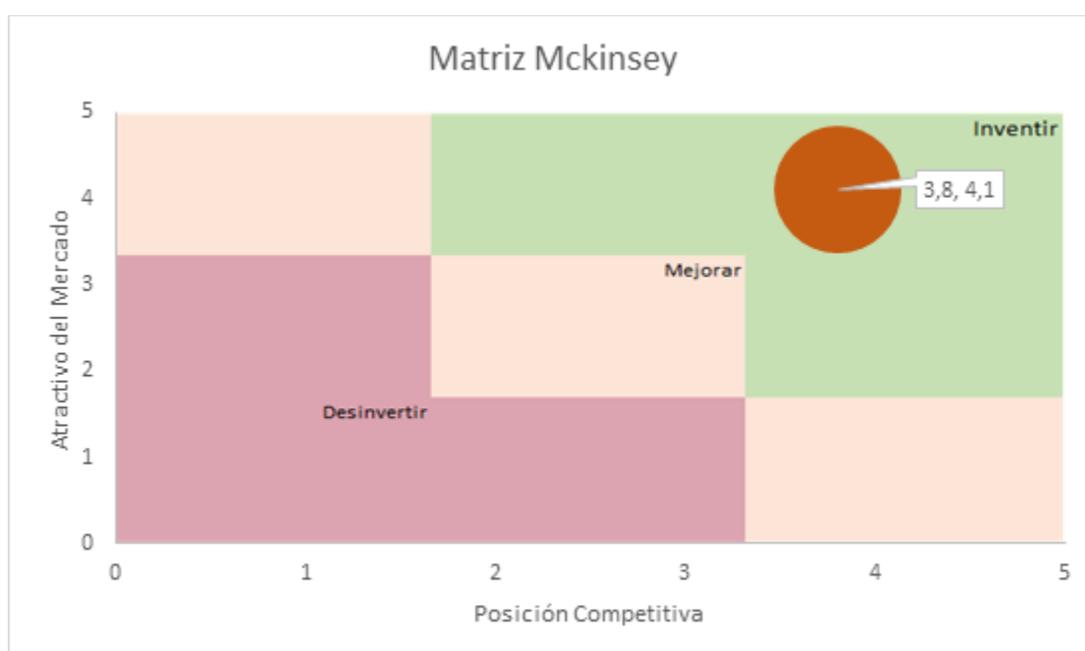
Atractivo del mercado	Ponderación	Calificación	Total
Competidores	30%	4	1.2
Tasa de crecimiento	10%	1	0.1
Sensibilidad al precio	40%	5	2
Accesibilidad	20%	4	0.8
Total			4.1

Como se observa en la tabla 9 y 10, se establece una ponderación para cada criterio según la importancia de acuerdo con el mercado. Así como, en el caso de Sensibilidad al precio que

tiene una ponderación del 40% dando que, nuestro público objetivo no tolera precios elevados o cambios en el mismo. Por ello, la ponderación del criterio Precio es 10% porque ofrecemos un precio bajo. Así mismo, se califica cada criterio de 1 al 5 siendo 1 menor impacto a 5 mayor impacto.

Figura 54

Matriz Mckinsey



NOTA: Como se observa en la tabla, es normal que en el primer año se obtenga un flujo de caja negativo porque recién se va a empezar. Sin embargo, a partir del segundo año ya se observa un flujo de caja positivo.

En la gráfica 54, se muestra el detalle gráfico sobre la matriz McKinsey en donde MoneyMate se encuentra dentro del cuadrante de invertir siendo este una respuesta positiva luego de un análisis financiero, técnico y competitivo.

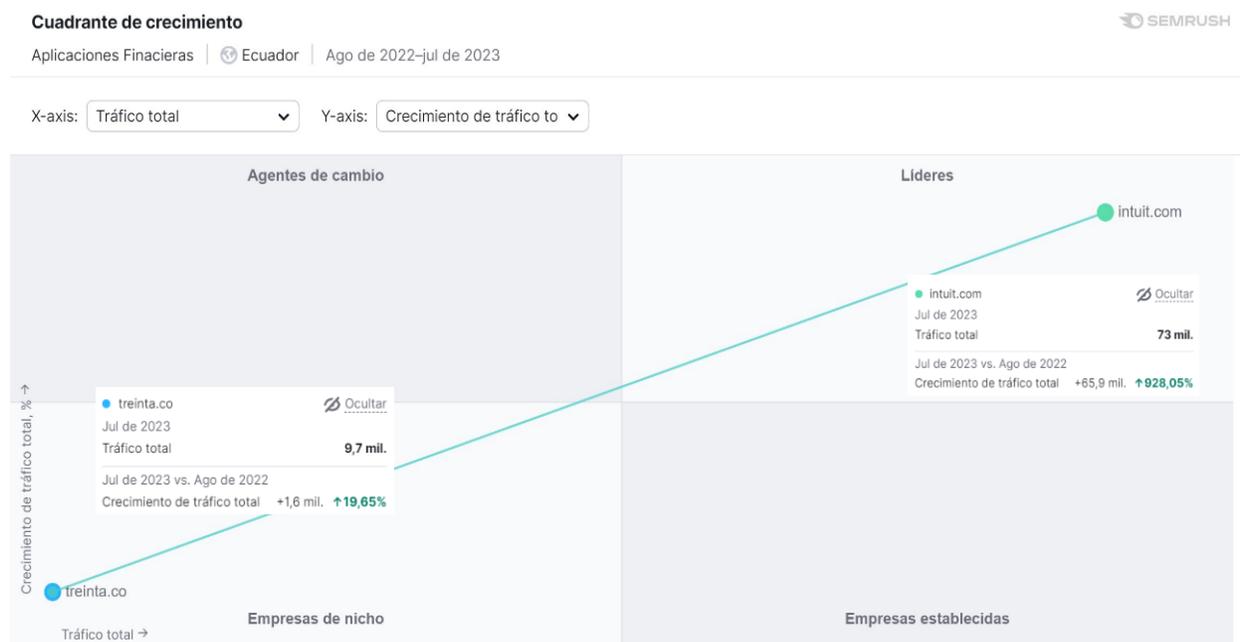
3.5.1.2 Matriz de Posición Competitiva

Para armar la matriz se toma a los competidores directos que tiene Money Mate como: Moneyfy, Intuit, Fintonic, Splitwise, FinerioConnect, Treinta, Spendee. Se utilizó la plataforma

Semrush, una herramienta que ayuda a gestionar y analizar la información de los competidores y su posicionamiento en el mercado.

Figura 55

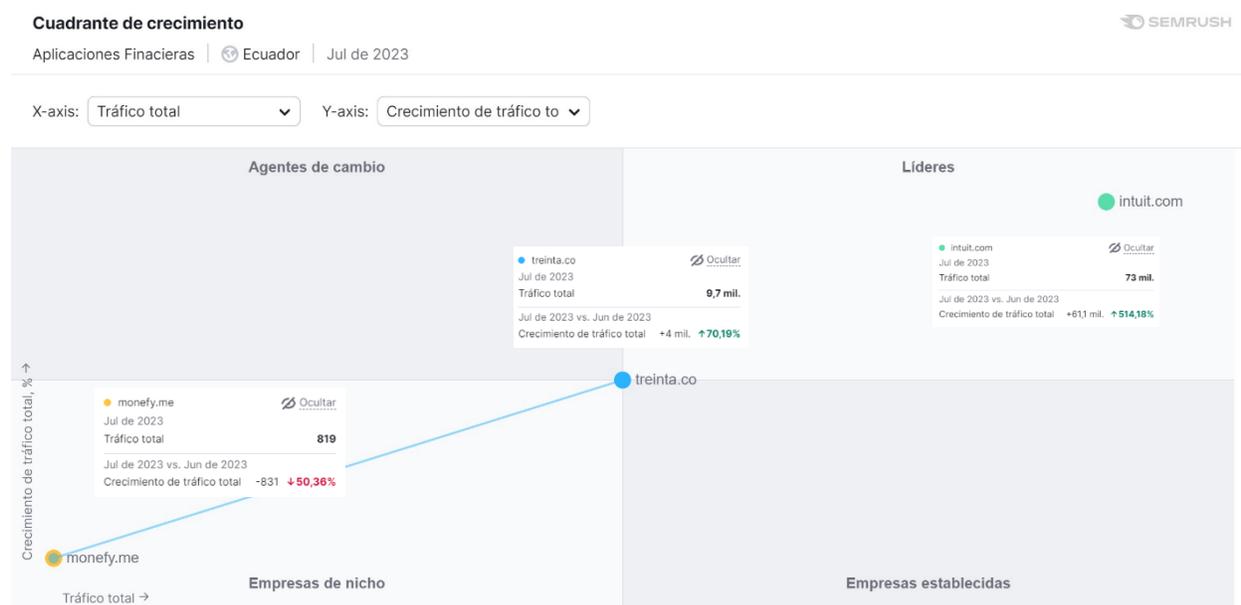
Matriz McKinsey



En la imagen 55, se analiza la data del último año donde aparecen los competidores Intuit y Treinta. Donde, Treinta tuvo un Tráfico Total de 9.7 mil Jul'23 y un Crecimiento de Tráfico Total 19.65% capitalizando +1.6 mil para Jul'23 vs Ago'22. Por otro lado, Intuit tuvo un Tráfico Total de 73 mil y un Crecimiento de Tráfico Total de 928.05% obteniendo +65.9 mil.

Figura 56

Matriz McKinsey



Sin embargo, para el último mes tenemos la presencia de: Moneyfy, Treinta e Intuit. De Jun a Jul 2023, Moneyfy tuvo un Tráfico Total de 819. Sin embargo, tuvo una contracción en Crecimiento de Tráfico de -50.36%. Así mismo, Treinta tuvo una contracción en Crecimiento de Tráfico, pero logró recuperarse obteniendo un crecimiento de +70.19%. Finalmente, Intuit sigue siendo el líder con un Crecimiento de Tráfico de +574.18.

3.5.1.3 Matriz de Perfil Competitivo

Como se observó en la matriz anterior, se escogieron 7 competidores directos para analizar el mercado. Sin embargo, solo se obtuvo data de 3, por lo que, se procede a realizar la siguiente matriz para tener una visión más amplia de MoneyMate frente a sus competidores.

Tabla 11*Matriz de perfil competitivo de MoneyMate*

Criterios Clave	Peso	MoneyMate		MoneyFy		Intuit/Mint		Splitwise		Treinta		Spendee	
		Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje
Reputación	0.3	1	0.3	4	1.2	4	1.2	4	1.2	3	0.9	4	1.2
Precios	0.4	4	1.6	1	0.4	2	0.8	2	0.8	4	1.6	1	0.4
Idiomas	0.05	2	0.1	3	0.15	2	0.1	3	0.15	1	0.05	4	0.2
Funcionalidades	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45	3	0.45	1	0.15	2	0.3
Accesibilidad	0.1	4	0.4	4	0.4	2	0.2	4	0.4	1	0.1	4	0.4
Total	1		2.85		2.6		2.75		3		2.8		2.5

Como se observa en la tabla 11, se asignó pesos y puntajes para cada uno de los criterios de acuerdo con las diferentes aplicaciones. Los puntajes fueron del 1 al 4 donde: 1. Gran debilidad, 2. Debilidad menor, 3. Fuerza menor, 4. Gran fortaleza. El perfil competitivo de MoneyMate está por encima del promedio (2.75), encontrándose a la par con las aplicaciones Intuit/Mint y Treinta. Mientras que, Moneyfy y Spendee se encuentran por debajo del promedio, posiblemente por sus precios elevados.

CAPITULO 4

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

Disminuir el desconocimiento financiero y fortalecer la inteligencia financiera de los jóvenes adultos de 18 a 28 años, es uno de los retos que se tienen no solo en la ciudad, sino en el país. De acuerdo con investigaciones previas, el índice de educación financiera es bajo, por ende, fomentar el aprendizaje en esta área, desde una temprana edad, ayudará a que estos tomen mejores decisiones en su futuro, además, garantizar que cuenten con herramientas que le garantice el acceso a información y ayuda en materia de la gestión de sus finanzas personales.

En primer lugar, en concordancia con el objetivo específico 1, en donde se identifica la falta de conocimiento sobre la gestión financiera personal de los adultos jóvenes, por medio de la metodología Design Thinking de los adultos jóvenes de 18 a 28 años en la ciudad de Guayaquil, se obtuvieron los siguientes resultados,

1. Las finanzas personales son de carácter importante, sin embargo, no pueden poner en práctica sus conocimientos debido a que consideran que estos son básicos, y no suficientes para poder realizar esta práctica en su vida diaria de manera eficiente.
2. El interés por aprender sobre finanzas personales es bajo, debido a que no cuentan con herramientas que les brinden la información y ayuda en base a sus necesidades fundamentadas en prácticas de la vida real.
3. Los jóvenes de 18 a 28 años no encuentran herramientas interactivas que les permita llevar un registro de sus finanzas y, no todas las que conocen, cuentan con las funcionalidades necesarias como el control de sus gastos o la visualización de su presupuesto.

En segundo lugar, de conformidad con el objetivo específico 2 en donde se indica la ejecución de un estudio de mercado mediante métodos cuantitativos y cualitativos para la implementación de una aplicación móvil diseñada específicamente para las necesidades de los jóvenes de entre 18 a 28 años, se realizaron entrevistas de profundidad y una encuesta estructurada en donde sus resultados fueron,

1. Un 98.18% de las personas encuestadas, de las cuales 385 pertenecían a los jóvenes de 18 a 28 años, están dispuestos a utilizar herramientas interactivas, que les permita tener un control a sus finanzas, dando paso al desarrollo de MoneyMate, siendo una herramienta financiera. Sin embargo, un 52.99% considera que sus características y funcionalidades deben estar acorde a sus necesidades.
2. El 87,13% de personas encuestadas consideran que contar con un dispositivo móvil facilita el uso de herramientas o aplicaciones que les ayude a manera de mejor manera sus finanzas personales.

De manera congruente con el objetivo específico 3, en donde se realizó un análisis financiero considerando los respectivos indicadores, y también, un análisis de la competencia mediante distintas herramientas, para analizar la competitividad. Se obtuvo que,

1. Para la inversión inicial se tiene un valor estimado de \$6,749.00, teniendo en cuenta que, según el flujo de caja realizado, los ingresos para este primer año serán de \$31,700.49, los cuales se incrementarán por medio de una tasa de conversión de un plan gratuito a un plan premium de 2.75% para el primer año. El valor actual neto estimado fue de \$17,626.47, una tasa de rendimiento de 48%, dando paso al desarrollo de la aplicación, teniendo en cuenta que los plazos de recuperación para la versión inicial son de 3.2 años.

2. Para el análisis de la competencia se realizó el análisis de la posición competitiva que se tuvo 3.8 de una calificación de 5. De la misma manera, se realizó el análisis del atractivo de mercado en donde obtuvo una calificación de 4.1 de 5. Al realizar la matriz McKinsey, se obtuvo que la aplicación denominada MoneyMate, obtuvo una respuesta positiva dando paso a su inversión.
3. Al realizar el análisis del perfil competitivo de MoneyMate se analizó frente a cinco competidores directos, en donde se obtuvo una calificación de 2.85, el cual se ubica por encima del promedio que es 2.75, encontrándose a la par con aplicaciones ya existentes en el mercado.

4.2 Recomendaciones

1. Realizar campañas de difusión de la aplicación mediante redes sociales como Instagram, TikTok, YouTube, X (conocido como Twitter), mediante contenido atractivo y relevante captando la atención del público.
2. Actualizar constantemente la información sobre finanzas, tanto tips como cursos que se encuentran dentro de la aplicación, para así mantener la atención del usuario y aumentar el índice de estos.
3. Implementar prueba de 5 días para los usuarios que actualizan su plan, para que puedan tener una prueba de las funcionalidades y puedan testear cómo funcionan respectivamente antes de cambiarse.
4. Conseguir convenios con instituciones bancarias en donde exista la mayor cantidad de usuarios para poder establecer funcionalidades en conjunto además de que se puedan vincular las cuentas bancarias de forma segura para facilitar la actualización automática

- de transacciones y saldos, y también para que esta sea apoyada por las mismas como herramienta financiera para jóvenes adultos.
5. Implementar un programa de referidos mediante recompensas para que los usuarios incentiven a más personas a utilizar la aplicación.
 6. Implementar un chatbot o inteligencia artificial como herramienta de soporte al usuario, mediante chat en vivo o preguntas frecuentes.
 7. Generar convenios con plataformas educativas para tener acceso y añadir cursos completos y detallados, que sean interactivos, y que los mismos proveen certificados y así los usuarios puedan aprender más sobre finanza, ahorro, inversión.

REFERENCIAS

- Ahmed, P. K., & Shepherd, C. (2012). *Administración de la innovación*. Pearson.
- BBVA México & BBVA. (2020, 1 septiembre). Gastos innecesarios. *30 recomendaciones para mejorar tus finanzas*. <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/blog/30-recomendaciones-para-mejorar-tus-finanzas.html>
- Bryant, J. H. (2017). *The memo: Five Rules for Your Economic Liberation*. Berrett-Koehler Publishers.
- Caldentey, E. P., & Kardonsky, D. T. (2018). La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo. En *Libros de la CEPAL*.
<https://doi.org/10.18356/54001064-es>
- Cardenas, F. (2018). EL MODELO FREEMIUM y SUS CLAVES. www.linkedin.com.
<https://www.linkedin.com/pulse/el-modelo-freemium-y-sus-claves-fernando-cardenas/?originalSubdomain=es>
- Castelan, J. (2021, 11 junio). *¿Qué es inteligencia financiera y cómo se logra? [2021]*.
<https://www.crehana.com>. <https://www.crehana.com/blog/negocios/inteligencia-financiera/>
- Dumrauf, G. L. (2006). *Calculo financiero aplicado* (2.^a ed.). La Ley.
http://fepi.web.unq.edu.ar/wp-content/uploads/sites/39/2014/12/FEP_Lopez_Dumrauf_Cap.-10.pdf
- Expenses! Control de gastos - apps en Google Play*. (2023, 7 agosto).
https://play.google.com/store/apps/details?id=com.jgapps.expenses&hl=es_419
- Galindo, J. A. (2009). *Ciudadanía digital*. Redalyc.org.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86011409011>

Gcoba, & Gcoba. (2020). La crisis de Covid-19 impulsó el ahorro entre los ecuatorianos.

Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/ecuatorianos-priorizacion-ahorro-pandemia-covid/>

Inclusión financiera de personas jóvenes. (2019). En *ONU Mujeres*.

<https://ecuador.unwomen.org/sites/default/files/2022-01/Inclusión%20financiera%20de%20personas%20jóvenes%20en%20condición%20de%20informalidad%20en%20Ecuador%20con%20enfoque%20de%20género.pdf>

Inclusión financiera de personas jóvenes en condición de informalidad en Ecuador con enfoque de género. (2021). En *ONU Mujeres*.

<https://ecuador.unwomen.org/sites/default/files/2022-01/Inclusión%20financiera%20de%20personas%20jóvenes%20en%20condición%20de%20informalidad%20en%20Ecuador%20con%20enfoque%20de%20género.pdf>

INEC. (2011). *Tecnologías de la información y comunicación*.

<https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>

INEC. (2019). *Tecnología de la información y comunicación*.

https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2020/202012_Principales_resultados_Multiproposito_TI_C.pdf

Kemp, S. (2023a). Digital 2023: Ecuador — DataReportal – Global Digital Insights.

DataReportal – Global Digital Insights. <https://datareportal.com/reports/digital-2023-ecuador>

- Kemp, S. (2023b). Digital 2023 April Global StatShot Report — DataReportal – Global Digital Insights. *DataReportal – Global Digital Insights*. <https://datareportal.com/reports/digital-2023-april-global-statshot>
- Kiyosaki, R. T. (2016). *Padre rico, padre pobre*.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=318168>
- Laoyan, S. (2022, 15 noviembre). Qué es design thinking y cómo aplicarlo [2022] • Asana. *Asana*. <https://asana.com/es/resources/design-thinking-process>
- Mena-Campoverde, C. L. (2022). Alfabetización financiera en jóvenes en Ecuador: modelo de medición y sus factores determinantes. *Información tecnológica*, 33(1), 81-90.
<https://doi.org/10.4067/s0718-07642022000100081>
- Metacultura. (2012, 19 septiembre). *Investigación científica (Parte 6)*. META CULTURA.
<https://metacultura.wordpress.com/2012/09/19/investigacion-cientifica-parte-6/>
- Ortega Cachón, I., Soto San Andrés, I., & Cerdán Carbonero, C. (2013). Generación z: Un salto generacional. *Ethic*. http://ethic.es/wp-content/uploads/2016/04/ResumenEjecutivo_GeneracionZ_140315-2.pdf
- Pérez, A. (2022, 28 octubre). Stakeholders, ejemplos para entender el concepto. *OBS Business School*. <https://www.obsbusiness.school/blog/stakeholders-ejemplos-para-entender-el-concepto#>
- Piantini, A. R. C., Elizondo, M. T. L., & Herrera, N. L. R. (2011). El impacto de la Rotación de Personal en las empresas constructoras del estado de Nuevo León. *Revista de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Autónoma de Nuevo León*, 5, 83-91.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4156774.pdf>

Plan de ahorro - apps en Google Play. (2023, 29 marzo).

https://play.google.com/store/apps/details?id=com.s52.ahorra&hl=es_GT

Produbanco. (2019, 29 enero). *Organiza tus finanzas con una aplicación móvil.* Produbanco.

<https://produbanco.tusfinanzas.ec/organiza-tus-finanzas-con-una-aplicacion-movil/>

Ramírez Marrero, M. C. (2021). *EL DESAFÍO DE UNA ALFABETIZACIÓN FINANCIERA* (1.^a

ed., Vol. 2). <http://www.innovasciencesbusiness.org/index.php/ISB/article/view/30/39>

Salazar, M. F. (2021). *Desafíos de la educación financiera para enfrentar la informalidad y la exclusión económica y social* [Trabajo de Integración Curricular]. Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Facultad de Economía.

Taylor, S. J. (1975). *Introduction to qualitative research methods.*

https://openlibrary.org/books/OL2845456M/Introduction_to_qualitative_research_methods

Vera, J. L. (2016, 18 marzo). *La (des) educación financiera en jóvenes universitarios ecuatorianos: Una aproximación teórica.* Dialnet.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5580338>

APÉNDICE A

Entrevista a profundidad

Entrevista a profundidad para reconocer el conocimiento del manejo de finanzas personales en los jóvenes guayaquileños de entre 18 a 28 años.

Somos Fátima Bohórquez y Valeria Ávila, estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL). Esperamos pueda completar la encuesta que se mostrará a continuación con la finalidad de poder realizar nuestro proyecto integrador de titulación: "Análisis de mercado para el lanzamiento de una aplicación móvil destinada a mejorar el manejo de finanzas en adultos jóvenes entre 18 a 28 años de la ciudad de Guayaquil", por ese motivo, para nosotras es indispensable su colaboración.

En esta entrevista no hay respuestas correctas o incorrectas. Además, quiero recordar que su aporte tiene como único propósito realizar un análisis con fines académicos.

Entrevistado: Xavier Armendáriz – 24 años.

1. ¿Cuál es tu opinión sobre la importancia del manejo de finanzas en tu vida como adulto joven?

Respuesta: El tema de las finanzas es un tema amplio, tomar decisiones financieras de manera inteligente y cultivar este hábito desde temprana edad puede marcar una diferencia en el futuro de la misma persona. Tener un control adecuado de las finanzas personales te ayuda a entender sobre tu situación financiera, e incluso te ayuda a reducir el estrés, con estos cambios constantes que hay en la ley. Ejemplo: el cambio de la edad para la jubilación. Te brinda libertades y te ayuda a alcanzar tus metas a corto y largo plazo.

2. ¿Has recibido alguna educación formal sobre finanzas personales en tu etapa educativa?

Respuesta: Si y no, en la carrera de economía tuve algunas materias acerca de finanzas, más que nada al cálculo, pero destinado tal cual, a finanzas personales, no. Casi siempre, se concentran en finanzas empresariales.

3. ¿Consideras que tienes un control adecuado sobre tus finanzas? ¿Por qué?

Respuesta: Actualmente, sí. Siempre he tenido la idea de ahorrar, pues hace un año no tenía un ingreso formal y cuando empecé a trabajar, tuve la mentalidad de que en cualquier momento podía acabarse ese ingreso, así que desde ahí intenté ahorrar, mediante métodos o notas.

4. ¿Has intentado crear un presupuesto mensual? ¿Cómo lo hiciste?

Respuesta: Si, cree uno. Mediante investigación, más que nada el uso de redes sociales como TikTok. El método que uso es 40% y 60% y uso la app Notion.

5. ¿Cuáles son los desafíos más grandes que has enfrentado al momento de crear un hábito de ahorro?

Respuesta: Pues al momento de recibir tu primer ingreso o remuneración, por lo general uno se emociona y busca en que gastarlo como ropa, salidas, comida, etc. Uno al principio, no tiene deudas fijas como gasto de arriendo, luz, agua, etc. y pues en lo que se gasta son en cosas innecesarias. Ya cuando tienes obligaciones financieras, ahí comienzas a buscar formas de ahorro y considero que es lo más difícil porque tienes que salirte de tu rutina de salidas, fiestas, etc.

6. ¿Consideras que tus conocimientos financieros son suficientes para poder manejar correctamente tu dinero?

Respuesta: Actualmente, considero que si por el autoaprendizaje que, tenido, obviamente deseo aprender mucho más como las inversiones a largo plazo.

7. ¿Has tomado cursos o investigado para aprender más para poder gestionar tus finanzas de manera correcta?

Respuesta: Respondido anteriormente: no, he aprendido mediante redes sociales.

8. ¿Qué estrategias utilizas para administrar tus ingresos y gastos de manera efectiva?

Respuesta: Respondido anteriormente, uso una herramienta llamada Notion.

9. ¿Estarías interesado en utilizar alguna aplicación o herramienta para gestionar tus finanzas personales? ¿Qué debería tener esta herramienta para que sea ideal?

Respuesta: Como lo mencioné utilizo Notion que, aunque no es una herramienta financiera o destinada al control de finanzas. Es como un Word didáctico, donde puedes llevar el control de tus procesos como actividades laborales, académicas y también ahí entran mis gastos, considero que eso podría tener una herramienta, que sea didáctico. Que sea amplio y que no sea complejo y te ofrezca funcionalidades de rubros de gastos, ingresos, ahorro, gastos imprevistos, etc.

10. ¿Qué consejo o recomendación te gustaría recibir/haber recibido sobre manejar sus finanzas personales?

Respuesta: Empezar a ahorrar e invertir desde joven, así sea con pequeñas cantidades porque se tiene la idea que para invertir se necesita mucho dinero y pues la realidad no es así, siempre y cuando sepas como hacerlo. Y también, crear un fondo de reserva o colchón para cualquier gasto o deuda que salga.

Agradecemos por su tiempo y predisposición con este trabajo. En caso de existir dudas u opiniones sobre la encuesta puede contactarse conmigo mediante un correo electrónico a

fabomazz@espol.edu.ec o vdavila@espol.edu.ec

Entrevista a profundidad para reconocer el conocimiento del manejo de finanzas personales en los jóvenes guayaquileños de entre 18 a 28 años.

Somos Fátima Bohórquez y Valeria Ávila, estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL). Esperamos pueda completar la encuesta que se mostrará a continuación con la finalidad de poder realizar nuestro proyecto integrador de titulación: "Análisis de mercado para el lanzamiento de una aplicación móvil destinada a mejorar el manejo de finanzas en adultos jóvenes entre 18 a 28 años de la ciudad de Guayaquil", por ese motivo, para nosotras es indispensable su colaboración.

En esta entrevista no hay respuestas correctas o incorrectas. Además, quiero recordar que su aporte tiene como único propósito realizar un análisis con fines académicos.

Entrevistado: Daniel Velasco – 23 años.

1. ¿Cuál es tu opinión sobre la importancia del manejo de finanzas en tu vida como adulto joven?

Respuesta: En lo personal, me parece muy importante el manejo de las finanzas en esta etapa de la juventud. Muchos de nosotros tenemos ingresos, los cuales no sabemos administrar correctamente, y a final de mes no sabemos ni como se “nos fue rápido” la plata. Es muy sustancial poder tener ese control por las finanzas personales y gastos que ejercemos día a día, más que nada para monitorear el flujo de efectivo. Por otro lado, en la actualidad,

muchos jóvenes se arriesgan por sacar una tarjeta de crédito, cuando en realidad es un arma de doble filo y requiere de compromiso financiero para ejercer los pagos.

2. ¿Has recibido alguna educación formal sobre finanzas personales en tu etapa educativa?

Respuesta: Durante la etapa de colegio, no del todo, pero en la universidad descubres un mundo grande y formas de hacer ese “tracking” a las finanzas personales, que inclusive he podido colaborar en conjunto con otros compañeros de la carrera, en proyectos de servicio comunitario relacionados al manejo de finanzas de personas con negocio en el sector rural.

3. ¿Consideras que tienes un control adecuado sobre tus finanzas? ¿Por qué?

Respuesta: Yo diría que no del todo, ya que a pesar de que la aplicación del banco te permita ver tus ingresos y gastos ejercidos, no tiene como ese detalle esencial de “gastos hormigas” que uno ejerce. Parece que pasan desapercibidos, pero estos gastos para los jóvenes representan un importante porcentaje dentro de nuestros gastos, aunque también depende del nivel de ingresos que tenga cada uno. además, porque usualmente por tiempo no me permite ver o visualizar diariamente como un desglose de lo que exactamente gaste, o tipo resumen de gastos, para ver un buen monitoreo. A duras penas con la app del banco puedo revisar los fines de semana los gastos que ejerzo.

4. ¿Has intentado crear un presupuesto mensual? ¿Cómo lo hiciste?

Respuesta: Por el momento no he logrado crear un presupuesto mensual personal, por tema de tiempo. Solo me baso de que de mis ingresos mensuales, el 10% de este sea ahorrado en otra cuenta, el 60% sea utilizado para gastos varios (comúnmente comida, ropa, detalles), y quedarme al final del mes por lo menos con el 25%-30% de mis ingresos en la cuenta.

Como quien dice, mi “GAP” es solo utilizar el 70% de mis ingresos. De ahí una correcta distribución de estos, no existe.

5. ¿Cuáles son los desafíos más grandes que has enfrentado al momento de crear un hábito de ahorro?

Respuesta: En lo personal no fue tan difícil, ya que desde joven me enseñaron a ahorrar, y además en como esto es importante al largo plazo, pero también existen desafíos como crear ese hábito de ahorro, porque muchos jóvenes no ven ese beneficio al largo plazo, la mayoría prefiere una vida volátil, en el corto plazo, sin preocupaciones, y con tarjetas de crédito que pagar. Es entendible, pero no correcto. Por un lado, existe ese afán de divertirse con el dinero y gastarlo sin importar, porque la experiencia vale más, pero cuando vamos creciendo nos damos cuenta de que esto no es verdad, y necesitamos una reestructuración de nuestros ingresos y gastos, y pensar en ahorrar para el futuro.

6. ¿Consideras que tus conocimientos financieros son suficientes para poder manejar correctamente tu dinero?

Respuesta: Siempre se puede aprender mucho más, y siento que me gustaría aprender más técnicas que sean necesarias para administrar correctamente mi dinero. Aunque en el mundo moderno, la tecnología cada vez nos hace esto más fácil, y me parece necesario aprovecharla para potenciar la buena administración financiera de los jóvenes.

7. ¿Has tomado cursos o investigado para aprender más para poder gestionar tus finanzas de manera correcta?

Respuesta: No. Todo fue con conocimientos universitarios.

8. ¿Qué estrategias utilizas para administrar tus ingresos y gastos de manera efectiva?

Respuesta: La estrategia de ahorrar el 10%, gastar el 70%, y dejar el 20% restante en caso de alguna urgencia que surja durante el transcurso del mes. No sé si sea la más correcta, pero un buen destino de presupuesto a cada gasto existente sería excelente poder realizarlo.

9. ¿Estarías interesado en utilizar alguna aplicación o herramienta para gestionar tus finanzas personales? ¿Qué debería tener esta herramienta para que sea ideal?

Respuesta: Estaría muy encantado de poder utilizar alguna para poder tener una buena base de administración de mi dinero, y que no se me pase nada por alto. Lo que principalmente debe tener, es la función de poder realizar este presupuesto personal de gastos para tener en claro hasta donde podemos gastar en un gasto en específico, esto es algo que se hace en los procesos de empresas con cada empleado, pero el tener esto en una aplicación me parece muy importante, para que cada día por la mañana podamos ver cómo va nuestro flujo de efectivo, ver si nos hemos pasado en gastar algo, ver cómo va el monitoreo de gastos ejercidos, los pesos de estos gastos, sugerencias o videos de cómo realizar, y más que nada bases para poder ahorrar eficazmente, inculcar una cultura de ahorro en la actualidad es muy importante.

10. ¿Qué consejo o recomendación te gustaría recibir/haber recibido sobre a manejar sus finanzas personales?

Respuesta: Que siempre tenga en cuenta esos gastos menores que ejerzo. En la actualidad no percibo una gran cantidad de ingresos, por lo que cada centavo fuera es importante tenerlo en cuenta, para tener ese registro y no se nos pase por alto.

Agradecemos por su tiempo y predisposición con este trabajo. En caso de existir dudas u opiniones sobre la encuesta puede contactarse conmigo mediante un correo electrónico a

fabomazz@espol.edu.ec o vdavila@espol.edu.ec

Entrevista a profundidad para reconocer el conocimiento del manejo de finanzas personales en los jóvenes guayaquileños de entre 18 a 28 años.

Somos Fátima Bohórquez y Valeria Ávila, estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL). Esperamos pueda completar la encuesta que se mostrará a continuación con la finalidad de poder realizar nuestro proyecto integrador de titulación: "Análisis de mercado para el lanzamiento de una aplicación móvil destinada a mejorar el manejo de finanzas en adultos jóvenes entre 18 a 28 años de la ciudad de Guayaquil", por ese motivo, para nosotras es indispensable su colaboración.

En esta entrevista no hay respuestas correctas o incorrectas. Además, quiero recordar que su aporte tiene como único propósito realizar un análisis con fines académicos.

Entrevistado: Jean Pierre Palacios – 22 años.

1. ¿Cuál es tu opinión sobre la importancia del manejo de finanzas en tu vida como adulto joven?

Respuesta: Bueno, la verdad es que considero que el manejo de las finanzas es llevar un control de tus ingresos de tus gastos, el ahorro. Todos estos temas que engloban las finanzas personales. Son muy importantes, sobre todo en esta etapa, y supongo que es la de tu análisis de estudios, que es la etapa de un adulto joven. Cuando estás en esta etapa, te encuentras con que tienes la facilidad, en algunos casos, de generar ingresos rápidamente, no de manera informal, vendiendo pulsera, sándwiches cosas así o ya de manera más formal, ya teniendo un trabajo bajo relación de dependencia y demás cosas, entonces muchas personas esta edad se dejan llevar porque no están tan enteradas, eso sería un problema, no están informadas acerca del manejo de finanzas personales y todos sus ingresos los destinan a

gastos corrientes o cosas que no se convierten en una inversión y simplemente se quedan en gastos.

2. ¿Has recibido alguna educación formal sobre finanzas personales en tu etapa educativa?

Respuesta: En algún curso que haya durado 6 meses o 1 año, te diría que no, sin embargo, sí he recibido ciertas charlas o asistido a ciertos seminarios acerca de las finanzas personales y también recurrido al autoaprendizaje, leyendo, viendo videos o leyendo artículos. No obstante, si tuve la oportunidad de meterme, pero al fin al cabo no me metí porque en el tema de las finanzas personales depende mucho de tu instructor y de la técnica o la cátedra que te vayan a dar porque para el manejo de las finanzas personales hay varias, varias técnicas, varias claves, depende del del usuario, depende de la persona a la que va a dirigir el curso, cual aplicar y cuál es su situación. También recuerdo que no tomé cursos, por el costo también que era muy elevado y aparte no iba a dedicarle el tiempo suficiente.

3. ¿Consideras que tienes un control adecuado sobre tus finanzas? ¿Por qué?

Respuesta: Cuando recién inicié a trabajar, sí llevaba un buen control de las finanzas personales, pero a medida que vas a vas avanzando en tu vida laboral y también tu vida personal, vas adquiriendo deudas. Personalmente quería mejorar mi historial crediticio y para mejorar tu historial crediticio, tienes que adquirir una tarjeta de crédito, adquirir un microcrédito con algunos bancos, adquirir crédito directo con algunas casas comerciales. Siempre pensando en lo que voy a comprar y demás, entonces eso hace un poco que generes deudas. Entonces la verdad es que yo actualmente sí siento que podría manejar mis finanzas personales si tuviera un mejor control de mis ingresos, de mis gastos y de las deudas pendientes que tengo.

4. ¿Has intentado crear un presupuesto mensual? ¿Cómo lo hiciste?

Respuesta: Si lo he intentado, mi base siempre han sido mis ingresos. Pero al final no se cumplen, al final hay muchas externalidades que hacen que ese presupuesto no se cumpla. Por ejemplo: cumpleaños, salidas no planificadas, gustos que te quieras dar, etc. y eso hace que te mermen el presupuesto.

5. ¿Cuáles son los desafíos más grandes que has enfrentado al momento de crear un hábito de ahorro?

Respuesta: Todas las externalidades que mencioné, el no tener bien mapeadas las deudas que tenía, me ha pasado que me he olvidado de pagar alguna cuota justamente por no tenerla registrada.

¿Consideras que tus conocimientos financieros son suficientes para poder manejar correctamente tu dinero?

Respuesta: Tengo una base en finanzas personales, pero siento que puedo aprender mucho más, sobre la gestión de finanzas o gastos personales, cosas del Sri o técnicas o claves que se ven en los cursos.

6. ¿Has tomado cursos o investigado para aprender más para poder gestionar tus finanzas de manera correcta?

Respuesta: Ahora ultimo tuve una capacitación acerca del ahorro y aprendimos una estrategia interesante, la técnica PERK, que puede ser interesante aplicarlo en tu proyecto (técnica para gestión de gastos) y también la técnica de 50,40,10 (50% gastos, 40% deudas y 10% metas financieras).

7. ¿Qué estrategias utilizas para administrar tus ingresos y gastos de manera efectiva?

Respuesta: Depende mucho del mes por los créditos que tengo con casas comerciales, de cómo este mi flujo. Con lo que cuento, realiza un flujo que tiene como línea mis ingresos que son fijos y a partir de ahí voy colocando las deudas que tengo que son fijas y los gastos que realizo en el mes como salidas.

8. ¿Estarías interesado en utilizar alguna aplicación o herramienta para gestionar tus finanzas personales? ¿Qué debería tener esta herramienta para que sea ideal?

Respuesta: Si me gustaría, es más estuve buscando una pero no me convencieron las que vi. Considero que debería ser fácil de manejar, tener tutoriales de finanzas personales, poder realizar flujos de efectivo, pero no complicados, sino algo donde puedas registrar tus ingresos por cada mes, gastos, deudas, tasas de interés dependiendo del banco. También, es importante como se muestran las cosas, un ejemplo puede ser la app de banco Guayaquil.

9. ¿Qué consejo o recomendación te gustaría recibir/haber recibido sobre manejar sus finanzas personales?

Respuesta: El consejo que recibí fue el de la charla de las dos estrategias que te mencioné.

Agradecemos por su tiempo y predisposición con este trabajo. En caso de existir dudas u opiniones sobre la encuesta puede contactarse conmigo mediante un correo electrónico a

fabomazz@espol.edu.ec o vdavila@espol.edu.ec

APÉNDICE B

Cuestionario de encuesta a través de medios digitales

Encuesta para reconocer el conocimiento del manejo de finanzas personales en los jóvenes guayaquileños de entre 18 y 28 años.

Reciba un cordial saludo de parte de Fátima Bohórquez y Valeria Ávila, estudiantes de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL). Para nosotras es indispensable su colaboración, por ese motivo, esperamos pueda completar la encuesta que se mostrará a continuación con la finalidad de poder realizar nuestro proyecto de titulación.

La encuesta no tomará más de 8 minutos. Puedes responder a esta encuesta solo una vez, no hay respuestas correctas o incorrectas. Cabe mencionar que el aporte hacia la encuesta es totalmente anónimo, y tiene como único propósito realizar un análisis con fines académicos.

Perfil del encuestado

¿Usted reside en la ciudad de Guayaquil?

- Sí
- No

¿Es usted mayor de edad?

- Sí
- No

(Si la respuesta seleccionada corresponde a “no” en la primera pregunta o a “no” en la segunda, se agradecerá por la intención de participar y se procederá a finalizar la encuesta)

¿Cuál es su género?

- Femenino
- Masculino
- Prefiero no especificar

¿Cuál es su edad?

- 18 años.
- 19 años.
- 20 años.
- 21 años.
- 22 años.
- 23 años.
- 24 años.
- 25 años.
- 26 años.
- 27 años.
- 28 años.

¿Se encuentra estudiando en estos momentos?

- Sí, a tiempo completo
- Sí a tiempo parcial
- No, ya he terminado mis estudios
- No, no estoy estudiando este momento.

¿Cuenta con algún tipo de ingreso económico?

- Sí, trabajo a tiempo completo.
- Sí, trabajo a tiempo parcial.
- No, dependo económicamente de mis padres.

SECCIÓN A: Conocimientos y comportamientos financieros

(PA.1). ¿Qué tan importante considera la gestión de sus finanzas en su vida diaria?

- Muy importante, trato de controlar mis gastos y aprender a ahorrar.
- Moderadamente importante, trato de controlar mis gastos, pero se dificulta.
- Poco importante, no presto atención a mis finanzas personales.
- No considero importante la gestión de mis finanzas a diario.

(PA.2). ¿Consideras tener conocimientos sobre la gestión de sus finanzas?

- Sí, considero tener conocimientos avanzados.
- Sí, considero tener conocimientos básicos.
- No, considero tener conocimiento limitado.
- No, considero tener conocimientos nulos.

(PA.3) ¿Usted ha tomado algún curso para poder aprender sobre finanzas personales?

- Sí.
- No.

Si la opción anterior fue No...

¿Cuál o cuáles han sido los motivos para no tomar algún curso sobre finanzas personales?

- Falta de tiempo.
- Falta de recursos económicos.
- Desconocimiento del tema.
- Considero que es algo innato y no debo tomar un curso para ello.

- No considero realmente importante aprender a gestionar mis finanzas.

(PA.4) Seleccione la frecuencia con la que realiza los siguientes gastos:

	Nunca	Ocasionalmente	Frecuentemente	Siempre
Alimentación (compras de supermercado o mercado)	O	O	O	O
Transportación y combustible (Taxi, Uber, Metrovía, Bus)	O	O	O	O
Pagos de servicios (agua, luz, internet, alquiler, etc.)	O	O	O	O
Entretenimiento (Plataformas Streaming, cine, conciertos, etc.)	O	O	O	O
Tecnología (dispositivos electrónicos, aplicaciones, etc.)	O	O	O	O

SECCIÓN B: Tecnología electrónica y acceso a la web.

(PB.1.) ¿Dispone de dispositivos electrónicos en su residencia? Seleccione una opción acorde a su respuesta.

- Sí.
- No.

Si la opción anterior fue Sí...

Indique qué tipo de dispositivo(s) electrónicos posee en su hogar. Seleccione una o más opciones que se encuentran en el siguiente listado.

- Teléfonos inteligentes.

- Computadoras portátiles.
- Computadoras de escritorio.
- Tablet.
- Smart TV.
- Ninguno.

(PB.2.) ¿Cuál es el tipo de conexión a internet al que tiene acceso en su hogar? Seleccione una respuesta.

- Conexión inalámbrica (Wifi).
- Conexión por cable (fibra óptica).
- Conexión por datos móvil.
- Ambas (Conexión inalámbrica y datos móviles).
- No tengo conexión a internet en mi hogar.

(PB.3.) ¿Considera que contar con un dispositivo móvil facilita el uso de herramientas o aplicaciones que permitan manejar sus finanzas personales?

- Sí.
- No.

SECCIÓN C: Demanda y competencia

(PC.1.) ¿Conoce herramientas o aplicaciones para manejar sus finanzas personales de manera interactiva y personalizada?

- Sí.
- No.

Si la opción anterior fue Sí...

¿Utiliza o ha utilizado alguna herramienta o aplicación para manejar sus finanzas personales?

- Sí.
- No.

(PC.2.) ¿Estaría interesado en utilizar una aplicación móvil como ‘MoneyMate’ que le permita para mejorar y controlar sus finanzas personales, además de capacitarse en cómo mejorar su gestión financiera?

- Sí.
- Tal vez, dependiendo de las características y funcionalidades.
- No.

(PC.3.) ¿Qué lo motiva a utilizar una aplicación móvil para la gestión de finanzas personales? Seleccione la casilla que, según la prioridad, siendo 1: Muy importante, 2: Importante, 3: Algo Importante, 4: Poco Importante, 5: No es importante

	1	2	3	4	5
Aprender a ahorrar.	<input type="radio"/>				
Mejorar mi control sobre mi dinero personal.	<input type="radio"/>				
Aprender sobre conocimientos financieros.	<input type="radio"/>				
Observar un cambio positivo en mis finanzas acorto o largo plazo	<input type="radio"/>				

(PC.4.) ¿Conoce otra aplicación similar a ‘MoneyMate’ que ayude a gestionar sus finanzas personales?

- Sí
- No

Si la opción anterior fue Sí...

Mencione que aplicación conoce:

SECCIÓN D: Preferencias de una herramienta de administración financiera

(PD.1) ¿Cuáles son las características que consideras prioritarias en una aplicación para gestionar sus finanzas personales? Seleccione la casilla que según la prioridad, siendo 1: Muy importante, 2: Importante, 3: Algo Importante, 4: Poco Importante, 5: No es importante

	1	2	3	4	5
Registro y seguimiento de gastos e ingresos	<input type="radio"/>				
Realización de presupuesto personalizado	<input type="radio"/>				
Establecimiento de metas de ahorro financieras	<input type="radio"/>				
Recordatorios de pagos y fechas límite	<input type="radio"/>				

Análisis y gráficos de patrones de gasto	<input type="radio"/>				
Alertas de seguridad financiera.	<input type="radio"/>				
Integración con cuentas bancarias y tarjetas de crédito	<input type="radio"/>				
Educación financiera y consejos personalizados.	<input type="radio"/>				

(PD.2.) ¿Estaría dispuesto a pagar para hacer uso de una aplicación interactiva que le permita llevar un control sobre sus finanzas personales?

- Sí, estaría dispuesto a pagar una tarifa mensual
- Sí, estaría dispuesto a pagar una tarifa anual
- No, preferiría utilizar una versión gratuita con anuncios
- No, preferiría utilizar una versión completamente gratuita

(PD.3.) ¿Qué tipo de interfaz prefiere en una aplicación de gestión financiera?

- Simple y minimalista
- Colorida y atractiva visualmente
- Personalizable a mis preferencias