Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

PLAN DE NEGOCIO DE UNA *STARTUP*

BUDGET MASTER: EL CAMINO HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA

Autora: Azucena Gasch Aparicio
Directora: Carmen Bada Olaran
Madrid, a 1 de junio de 2024

RESUMEN EJECUTIVO

El presente ensayo constituye un análisis detallado del plan de negocio de la *startup Budget Master,* una aplicación que se propone dar respuesta a la escasa responsabilidad financiera que se observa en la sociedad española actual. La investigación revela que la mayoría de las personas carece de la comprensión necesaria para gestionar sus finanzas de manera efectiva, lo que resulta en gastos descontrolados, falta de ahorro y una planificación insuficiente para el futuro financiero. En respuesta a esta situación surge *Budget Master*, que tiene como misión principal acompañar a jóvenes y estudiantes universitarios a lo largo de toda su vida para garantizar su libertad financiera. La aplicación analiza las preferencias y los datos introducidos por los usuarios gracias a un sistema inteligente, rastreando sus gastos para realizar recomendaciones y promover la importancia del ahorro. Adicionalmente, crea carteras de valores personalizadas que permiten a los usuarios proteger su dinero contra la inflación, alcanzar el estilo de vida deseado, hacer frente a posibles imprevistos y planificar de manera efectiva su jubilación. La combinación de estos servicios con un plan integral de educación financiera, así como el establecimiento de espacios de discusión para intercambiar consejos financieros, ofrece a los usuarios un control diario de ingresos, inversiones y gastos, adaptándose a sus metas individuales. Este TFG se propone elaborar el plan de negocio de la *startup* y, en particular, desarrollar su plan financiero en profundidad para analizar su viabilidad económico-financiera.

Palabras clave: *startup,* aplicación móvil, educación financiera, concienciación sobre el ahorro, categorización de gastos, gestión de ingresos.

ABSTRACT

The current paper purports to show a detailed analysis of the business plan of the startup *Budget Master*, an application that aims to address the insufficient financial responsibility observed in today's Spanish society. The research reveals that the majority of individuals lack the necessary understanding to manage their finances effectively, resulting in uncontrolled spending, lack of savings, and inadequate financial planning for the future. In response to this situation, *Budget Master* emerges with the primary mission of accompanying young people and university students throughout their lives to ensure their financial freedom. The application analyzes user preferences and inputted data thanks to an intelligent system, tracking their expenses to provide recommendations and promote the importance of savings. Additionally, it creates personalized portfolios of securities that allow users to protect their money against inflation, achieve their desired lifestyle, cope with potential unforeseen events, and effectively plan for retirement. The combination of these services with a comprehensive financial education plan, as well as the creation of discussion forums to give financial advice, offers users daily control over income, investments, and expenses, adapting to their individual goals. This Final Bachelor's Thesis aims to develop the business plan of the startup and, specifically, delve into its financial plan to analyze its economic viability.

Key words: startup, mobile application, financial education, savings awareness, expenses categorization, income management.

ÍNDICE

ÍNDICE DE FIGURAS....3
ÍNDICE DE TABLAS....4
1. INTRODUCCIÓN....5
1.1. Interés del tema....5
1.2. Objetivos....6
1.3. Metodología....7
1.4. Estructura....8
2. CONTEXTO DE LA EMPRESA....10
2.1. Análisis de las necesidades financieras del público objetivo....10
2.2. Respuesta de los competidores....11
2.3. Oportunidad para Budget Master....12
3. BUSINESS MODEL CANVAS....13
3.1. Propuesta de valor....13
3.2. Segmentos de clientes....18
3.3. Relación con los clientes....19
3.4. Canales de distribución....20
3.5. Recursos clave....21
3.6. Socios clave....23
3.7. Actividades clave....25
3.8. Estructura de ingresos....27
3.9. Estructura de costes....27
4. PLAN FINANCIERO....29
4.1. Inversión inicial....29
4.2. Fuentes de financiación....31
4.3. Estructura de ingresos....32
4.4. Estructura de costes....34
4.5. Proyecciones financieras....36
4.5.1. Cuenta de Pérdidas y Ganancias....36
4.5.2. Balance de situación....37
4.5.3. Estado de Flujos de Efectivo....39
4.6. Justificación de la decisión de inversión....40
4.7. Análisis de sensibilidad....41
4.7.1. Escenario optimista....42
4.7.2. Escenario pesimista....44
5. CONCLUSIONES....47
REFERENCIAS....49
ANEXO....52
Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado....59

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.- Plantilla del *Business Model Canvas*……..……....8
Figura 2.- Problemas financieros de los jóvenes españoles de entre 18 y 35 años..……..10
Figura 3.- Modelo de avatares personalizados……14
Figura 4.- Océano azul de *Budget Master*……...15
Figura 5.- Prototipo del sitio web de *Budget Master*……..……17
Figura 6.- Prototipo de la aplicación móvil de *Budget Master*……..……17
Figura 7.- Logo de *Budget Master*……..18
Figura 8.- Tamaño de mercado de *Budget Master*……..19
Figura 9.- Capital humano inicial de *Budget Master*……...22
Figura 10.- Captación de consumidores de *Budget Master*……..26
Figura 11.- *Business Model Canva* de *Budget Master*……...28
Figura 12.- Modelo de ingresos de *Budget Master*……..33
Figura 13.- Justificación de la decisión de inversión……..…….41

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.- Fases de los canales de distribución de *Budget Master*……21
Tabla 2.- Inversión inicial de *Budget Master*……29
Tabla 3.- Capital social de *Budget Master*……31
Tabla 4.- Fuentes de financiación de *Budget Master*……31
Tabla 5.- Estructura de ingresos de *Budget Master*……33
Tabla 6.- Estructura de costes de *Budget Master*……35
Tabla 7.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master*……37
Tabla 8.- Ratios de rentabilidad de la actividad de *Budget Master*……37
Tabla 9.- Balance de situación de *Budget Master*……38
Tabla 10.- Estado de Flujos de Efectivo de Budget Master……40
Tabla 11.- VAN y TIR del proyecto de inversión……41
Tabla 12.- Ingresos de *Budget Master* en el escenario optimista……42
Tabla 13.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master* en el escenario optimista……43
Tabla 14.- Balance de situación de *Budget Master* en el escenario optimista……43
Tabla 15.- Estado de Flujos de Efectivo de *Budget Master* en el escenario optimista……44
Tabla 16.- Ingresos de *Budget Master* en el escenario pesimista……45
Tabla 17.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master* en el escenario pesimista……45
Tabla 18.- Balance de situación de *Budget Master* en el escenario pesimista……46
Tabla 19.- Estado de Flujos de Efectivo de *Budget Master* en el escenario pesimista……46

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Interés del tema

La *startup Budget Master*, producto de una idea de emprendimiento de cinco estudiantes de último curso de Administración y Dirección de Empresas en ICADE, surge con el propósito de solucionar varios problemas que se observan en la sociedad española contemporánea: la falta de educación financiera y la consiguiente irresponsabilidad en el manejo de las finanzas, la escasa cultura del ahorro que promueve el consumismo desmedido, la deficiente gestión de los ingresos, y la ausencia de seguridad financiera.

En primer lugar, España figura entre los países con resultados más desfavorables en conocimientos financieros, a diferencia de los Países Bajos, Dinamarca, Finlandia y Estonia, que exhiben un alto nivel en esta área (Blanco, 2023). La Comisión Europea formuló cinco preguntas sobre conocimientos financieros, requiriendo un acierto de al menos cuatro para demostrar un nivel de conocimientos elevado, y únicamente el 19% de la población española logró responder correctamente a cuatro o cinco preguntas (Robles, 2023). De acuerdo a estos dos informes, España es el cuarto país de la Unión Europea con peores conocimientos financieros. Solo Portugal, Chipre y Rumanía exhiben niveles más bajos. Y para promover la responsabilidad financiera, es esencial crear conciencia sobre la necesidad de tener una buena educación financiera (Bay, 2011, p. 597).

En segundo lugar, las tarjetas de crédito fomentan el gasto impulsivo al proporcionar la ilusión de que el dinero físico no se agota, lo que da la percepción de que se está gastando menos. Esto, a su vez, disminuye la conciencia sobre la importancia del ahorro. Se estima que en torno al 15% del gasto familiar está influenciado por elementos psicológicos relacionados con el uso de tarjetas de crédito (Cuevas & Roglán, 2023).

En tercer lugar, la abundancia de contratos estacionales en España contribuye a una distribución desigual de los ingresos a lo largo del año, y a una administración inadecuada de los mismos (Munzi & Smeeding, 2006). Según el INE (2023), en 2022 el 26% de los españoles se encontraba en riesgo de pobreza, lo que podría verse aliviado con una buena gestión de las finanzas personales.

En cuarto lugar, el diseño de una cartera de valores se ha convertido en esencial en el mundo contemporáneo. No es solo una estrategia para hacer crecer el patrimonio, sino que desempeña un papel crucial en la construcción de la seguridad financiera para cubrir imprevistos médicos, planificar una jubilación de calidad, cuidar a las personas dependientes (niños y ancianos) y proteger el dinero contra la inflación. Esto es especialmente importante teniendo en cuenta las nuevas macrotendencias sociales que afectan a la población española. Los avances en medicina y técnicas de higiene han

conducido a un aumento significativo en la esperanza de vida, que en 2021 alcanzó los 83,2 años (Ministerio de Sanidad, 2023). Esto se refleja en el crecimiento de la población mayor de 65 años, que ya supera el 20%, según un informe del INE basado en datos del 2020. Paralelamente, se ha observado una disminución en el índice de fecundidad en España, pasando de 2,8 hijos por mujer en 1970 a solo 1,2 hijos por mujer en 2015, una cifra notablemente inferior al umbral de 2,1 hijos por mujer necesario para garantizar el reemplazo generacional (Fuentes-Domenech, 2016, p. 15). Esta reducción de la población joven, combinada con el alargamiento del periodo de estudios y consiguiente retraso en la entrada al mercado laboral, resulta en una disminución de la población en edad de trabajar para hacer frente a un aumento de jubilados y de jóvenes que aún no han alcanzado la independencia, lo que muestra la importancia de la gestión financiera y la planificación de pensiones.

Budget Master tiene como objetivo dirigirse especialmente a jóvenes con acceso a dispositivos móviles, acompañándolos a lo largo de todas las etapas de sus vidas, para solucionar estos cuatro problemas. La plataforma *online* se apoya en un sistema inteligente que clasifica los gastos por tipologías, favoreciendo así un mayor control sobre las finanzas; diseña planes de financiación y de inversión adaptados a cada perfil; analiza los ingresos a lo largo del tiempo, identificando patrones y tendencias que ayuden a mejorar su gestión y a realizar ajustes según sea necesario; y ofrece formación financiera básica y fácil de entender, utilizando vídeos interactivos. Este enfoque integral se propone empoderar a los usuarios con las herramientas y conocimientos necesarios para tomar decisiones financieras informadas y responsables a lo largo de sus vidas.

La singularidad que distingue a *Budget Master* de otras aplicaciones de educación financiera ya existentes, y que respalda su viabilidad estratégica, radica en su enfoque personalizado y en la interacción directa con el usuario. Además, destaca por la creación de una comunidad que impulsa el compromiso continuo con los planes de inversión y ahorro generados. Este innovador enfoque representa el "océano azul" de *Budget Master*, un espacio único y específico que marca la diferencia en el panorama de la educación y la gestión financiera.

1.2. Objetivos

El objetivo de este TFG es elaborar el plan de negocio de la *startup Budget Master*, con un enfoque particular en el desarrollo del plan financiero para realizar un análisis exhaustivo de su viabilidad económico-financiera. Con este propósito, se plantea alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la situación de falta de información y responsabilidad financiera en España, y la consiguiente importancia de aplicaciones financieras como *Budget Master* para resolver estos problemas y aumentar la conciencia financiera.

- Presentar el *Business Model Canvas* de *Budget Master* para comprender su modelo de negocio. Con esta herramienta, identificaremos la necesidad insatisfecha en el mercado y la forma única en que *Budget Master* busca satisfacerla, diferenciándose de otras aplicaciones móviles existentes mediante su propuesta de valor.
- Detallar el plan financiero de *Budget Master*. Para ello, estudiaremos la inversión inicial requerida, identificaremos las posibles fuentes de financiación, estableceremos su estructura de costes e ingresos, proyectaremos los estados financieros a 5 años, y evaluaremos el retorno de la inversión.

1.3. Metodología

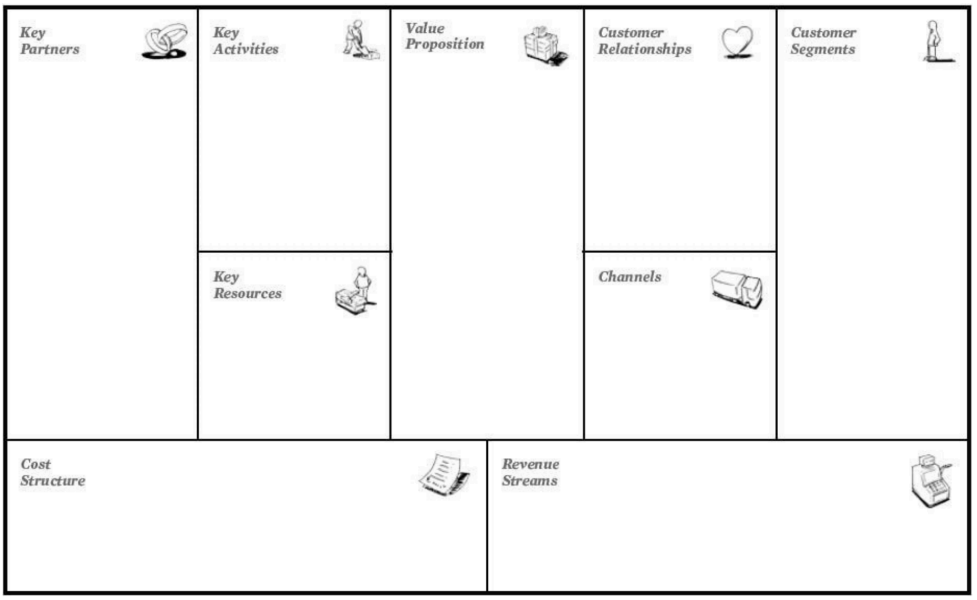
La idea de negocio se encuentra en fase de diseño. Para elaborar su plan de negocio y analizar su viabilidad económico-financiera para analizar si es factible su implementación, optamos por una metodología deductiva que va de lo general a lo específico, partiendo de un análisis exhaustivo de las necesidades del mercado y la respuesta actual de la industria a estas demandas, hasta sumergirse en el análisis detallado de la propuesta de valor única que ofrece *Budget Master*.

Esta metodología se apoya en la revisión de diversas fuentes, como artículos académicos, trabajos de investigación, portales estadísticos y otros recursos relevantes, con el objetivo de justificar el interés de la idea de negocio propuesta, así como su viabilidad estratégica y financiera.

La investigación de mercado será un componente clave, proporcionando respuestas a preguntas específicas sobre el perfil y las necesidades del público objetivo. Abordaremos aspectos como género, número de hijos, nivel de educación, ocupación, ingresos, estado civil, edad, hábitos de ahorro, uso de aplicaciones financieras, conocimientos financieros, preferencias, categorías de gastos, presupuestos mensuales, experiencia en cuentas de ahorro y planes de pensiones, y otros puntos clave como, por ejemplo, la disposición de los jóvenes a descargarse una aplicación móvil y compartir con ella sus datos financieros (ingresos y gastos diarios).

A partir de esta base, se diseñará un *Business Model Canvas,* desarrollado por los expertos en economía Alexander Osterwalder y Yves Pigneur en 2009, para una mayor comprensión de la idea de negocio y su propuesta de valor. Su estructura clara y enfocada en lo esencial divide la idea de negocio en nueve categorías fundamentales, todas interconectadas y facilitadoras del proceso de creación de valor.

Figura 1.- Plantilla del *Business Model Canvas*



Fuente: Osterwalder, Pigneur & Clark (2010)

Posteriormente, se procederá al análisis de la viabilidad económico-financiera de la idea de negocio de *Budget Master*. Para ello, se estimará la inversión inicial requerida para la puesta en marcha del negocio y se formularán tres estados financieros clave (balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, y estado de flujos de efectivo) proyectados a 5 años. Con ello, se espera obtener un VAN positivo que justifique la decisión de inversión, y una TIR superior al WACC adoptado para la *startup*. Para una mayor precisión, se complementará con un análisis de escenarios para observar cómo varía la valoración en función de variaciones en las estimaciones clave según un escenario optimista, uno normal y uno pesimista. Con ello se pretende demostrar la viabilidad económico-financiera de la idea, especificando el retorno de la inversión, esencial para potenciales inversores.

1.4. Estructura

Este TFG se organiza en cinco secciones. En primer lugar, se expone el problema social al que la *startup* responde, justificando la relevancia del tema para el TFG; y se delinean los objetivos, la metodología y la estructura del trabajo.

En segundo lugar, se analizan los conocimientos y necesidades financieras actuales entre los jóvenes españoles de entre 18 y 35 años para comprender el atractivo de esta industria y ver si existen oportunidades no cubiertas por las aplicaciones ya existentes y que sean el foco de la propuesta de valor de *Budget Master*.

En la tercera sección, se detalla el *Business Model Canvas* de *Budget Master,* abordando la propuesta de valor, el segmento objetivo de clientes, la relación con los mismos, los canales de distribución, las actividades, los recursos, y los socios clave, así como la estructura de costes e ingresos.

La cuarta sección se adentra en el plan financiero de la *startup*, cubriendo la inversión inicial, proyecciones de ingresos y costes a cinco años, y los estados financieros principales. Se complementa con un análisis de sensibilidad considerando escenarios optimista, base y pesimista, junto con la rentabilidad resultante de emprender el proyecto de emprendimiento.

Finalmente, en la quinta sección, se presentan las conclusiones, destacando posibles riesgos y delineando los pasos futuros para los fundadores de la *startup*. Se incluyen posibles usos futuros de este TFG y las referencias bibliográficas de la información cuantitativa y cualitativa que no sean de autoría propia.

2. CONTEXTO DE LA EMPRESA

2.1. Análisis de las necesidades financieras del público objetivo

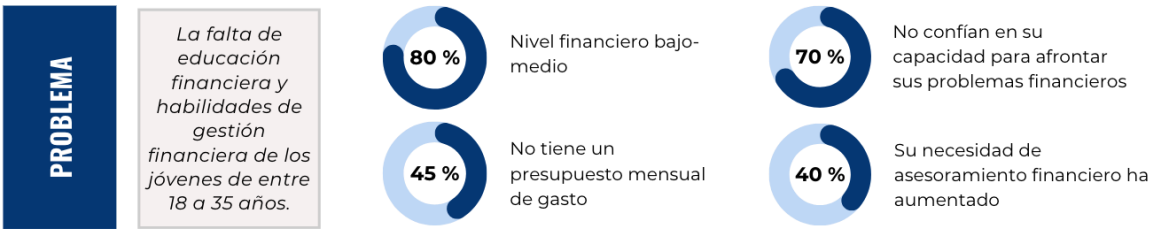
Los resultados de una encuesta realizada a más de 130 jóvenes españoles entre 18 y 35 años *(ver Anexo)* revelan una demanda clara y significativa en el ámbito de la educación financiera y la gestión de las finanzas personales. Con un 80,2% de los encuestados considerando que tienen un nivel financiero bajo-medio y un 27,3% admitiendo que carecen de un control claro sobre sus finanzas personales, queda evidente que existe una necesidad latente de herramientas y recursos que les permitan mejorar su situación financiera.

Además, el hecho de que un porcentaje considerable de encuestados no tenga un presupuesto mensual (45,5%) y que una parte significativa estaría dispuesta a compartir sus datos financieros con una aplicación móvil (43,3%) indica una disposición a adoptar tecnologías que faciliten la gestión financiera personal. Un 52,8% invierte o está interesado en invertir en bolsa y un 89,4% expresa el deseo de tener una cuenta de ahorro que contribuya al crecimiento patrimonial a largo plazo.

Adicionalmente, un 70% de *millennials* españoles no confía en su capacidad para manejar sus problemas financieros y un 40% reconoce que ha aumentado su necesidad de asesoramiento financiero (CarlosAF, 2023). Esto resalta la urgencia de brindar soluciones efectivas y accesibles en el ámbito de la educación financiera.

Estos hallazgos respaldan la viabilidad de la idea de negocio de *Budget Master*, que se centra en ofrecer una aplicación móvil que proporciona herramientas y recursos para mejorar la gestión financiera personal, cubriendo así una necesidad identificada en el mercado y respondiendo a la creciente demanda de asesoramiento financiero entre los jóvenes españoles.

Figura 2.- Problemas financieros de los jóvenes españoles de entre 18 y 35 años



Fuente: elaboración propia a través de la aplicación Canva

2.2. Respuesta de los competidores

Budget Master operaría en un entorno con cuatro competidores que dominan el mercado: *Fintonic, BlueCoins, Monefy y Spendee.*

Fintonic

Fintonic, la primera fintech española regulada por el Banco de España, ofrece una aplicación móvil gratuita que simplifica la gestión de finanzas personales. Permite seguimiento de gastos, conexión de cuentas bancarias, control de presupuestos, análisis de inversiones y alertas financieras. También ofrece cuentas remuneradas, negociación de préstamos y un programa de finanzas personales llamado *Fintonic* Coach. Con informes gráficos y recomendaciones personalizadas, los usuarios pueden tomar el control de sus ahorros y gastos de manera segura y eficiente (*Fintonic*, 2024).

BlueCoins

BlueCoins es una aplicación financiera ágil y completa que ofrece un seguimiento detallado de gastos, ingresos y presupuestos. Con soporte para tabletas y sincronización en línea, garantiza acceso instantáneo a tus datos desde cualquier dispositivo. Funciones como la categorización de transacciones, el establecimiento de metas y los recordatorios de facturas brindan un control efectivo sobre las finanzas de sus usuarios. La versión premium sin anuncios y con herramientas avanzadas de análisis ofrece una experiencia personalizada y sin complicaciones (*BlueCoins*, 2024).

Monefy

Monefy es una aplicación de ahorro que actúa como una libreta de gastos, resgistrándolos por categorías. Es compatible con múltiples monedas y ofrece gráficos simples para el control financiero. Con interfaz sencilla, facilita el registro de transacciones, proporciona informes visuales y permite la sincronización entre dispositivos para un fácil acceso (*Monefy*, 2024).

Spendee

Spendee simplifica la gestión financiera con su interfaz visual. Permite registrar ingresos y gastos con categorías detalladas y ofrece gráficos claros para un seguimiento diario. Destaca por su personalización de divisas y la opción de establecer una contraseña para mayor seguridad. Es ideal para parejas y grupos compartiendo gastos, integra cuentas bancarias y envía alertas y recordatorios. *Spendee* es una herramienta intuitiva que ayuda a comprender y controlar las finanzas eficientemente (*Spendee*, 2024).

2.3. Oportunidad para *Budget Master*

Budget Master puede diferenciarse de la competencia mediante la implementación de innovadoras características y enfoques que lo diferencien como una aplicación única en el mercado de la gestión financiera personal, cuya propuesta de valor se detalla más adelante.

En primer lugar, introduce el concepto de avatares personalizables creados por los propios usuarios, que actúan como guías financieras en su día a día. Estos avatares evolucionan y crecen junto con el usuario, otorgándoles diferentes rangos en función de su fidelidad y cumplimiento de objetivos financieros establecidos. Esto puede fomentar el *engagement* con la aplicación, al buscar ascender de categoría.

En segundo lugar, crea una comunidad en línea dentro de la aplicación, donde los usuarios pueden interactuar, compartir experiencias y aprender unos de otros. Esta "red social" financiera puede proporcionar un ambiente colaborativo y de apoyo para mejorar la educación financiera de los usuarios, sin comprometer la privacidad de sus datos bancarios personales.

En tercer lugar, *Budget Master* implementan sistema de recompensas para fidelizar a los usuarios y motivarlos a cumplir sus objetivos financieros. Estas recompensas incluyen puntos virtuales, acceso gratuito a contenido premium o descuentos en eventos financieros. Esta estrategia no solo incentiva el uso continuo de la aplicación, sino que también fortalece la relación entre *Budget Master* y sus usuarios.

En cuarto lugar, garantiza el acceso a todos los vídeos de educación financiera en su versión gratuita, fomentando un aprendizaje accesible a todos los jóvenes con independencia de su poder adquisitivo.

En términos de sostenibilidad, *Budget Master* se propone liderar el camino mediante el uso de algoritmos verdes en su infraestructura tecnológica. Algoritmos de aprendizaje automático optimizados para un menor consumo de energía podrían reducir el impacto ambiental de la aplicación, al tiempo que demuestran un compromiso con la responsabilidad medioambiental.

En resumen, *Budget Master* se diferenciaría de la competencia mediante la introducción de características innovadoras como asesores virtuales personalizados, una comunidad en línea colaborativa, un sistema de recompensas para usuarios, una educación gratuita y el uso de algoritmos verdes para una mayor sostenibilidad. Estas iniciativas podrían fortalecer su posición en el mercado y proporcionar una experiencia única y valiosa para los usuarios en la gestión de sus finanzas personales.

3. BUSINESS MODEL CANVAS

El *Business Model Canvas*, desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, es una herramienta estratégica que permite desarrollar y visualizar los nueve componentes esenciales para el diseño de un modelo de negocio. De este modo, explica cómo *Budget Master* crea valor (propuesta de valor, y actividades, recursos y socios clave), entrega valor (segmento de clientes, relación con los clientes y canales de distribución) y captura valor (estructura de costes y de ingresos).

3.1. Propuesta de valor

La propuesta de valor es el conjunto de productos y servicios que satisfacen una necesidad del segmento de clientes al cual se dirigen, generando valor para los mismos (Osterwalder, Pigneur & Clark, 2010).

Descripción de sus productos y servicios
Budget Master pretende ser el socio financiero de confianza de sus usuarios. Para ello, realiza un formulario a los nuevos usuarios con el objetivo de conocer cuáles son sus hábitos financieros, con qué frecuencia revisan gastos e ingresos, si tienen un presupuesto mensual, cuáles son sus objetivos de rentabilidad, cuál es su aversión al riesgo, cuántas personas dependientes tienen a su cargo y cuál es el horizonte temporal que desean cubrir. Posteriormente, hace un seguimiento de las transacciones bancarias de los usuarios y categoriza sus gastos para ver en qué sectores pueden ahorrar más (vivienda, ropa, ocio, etc.).

Una vez comprendido el perfil de cada usuario, realiza recomendaciones personalizadas sobre cómo optimizar gastos e incentivar el ahorro, así como sugerencias para contar con una fuente adicional de ingresos y garantizar su seguridad financiera. Para ello, la aplicación trasladará a los usuarios a aquellas instituciones financieras con las que tenga convenio para que estas gestionen sus inversiones en acciones, bonos, bienes raíces, commodities y divisas de una forma segura. Además, la aplicación establece objetivos de ingresos y ahorro mensuales y anuales para mejorar la gestión financiera de los usuarios. Los resultados obtenidos se presentarán en gráficos visuales y serán exportables a una hoja de Excel.

Todo esto queda complementado con un programa de educación financiera. *Budget Master* ofrece vídeos interactivos, cortos y humorísticos, para acercar la formación financiera a los usuarios de la aplicación. Estos vídeos se proponen enseñar conceptos básicos como el interés compuesto, los efectos de la inflación, los distintos instrumentos financieros en los que invertir, y las funciones de Excel más empleadas en el ámbito financiero. Además, busca convertirse en un soporte para enseñar a rellenar la declaración de la renta y otros impuestos que autónomos y trabajadores deben hacer y que resultan totalmente ajenos incluso para un graduado en Administración y Dirección de Empresas.

Con el objetivo de fidelizar al cliente, *Budget Master* implementará un sistema de recompensas para los usuarios que alcancen objetivos financieros o mantengan un equilibrio saludable entre ingresos y gastos. Ejemplos de recompensas incluyen puntos o monedas virtuales acumulables, acceso gratuito temporal al plan premium (con el objetivo de que les guste y deseen contratarlo en un futuro) y descuentos en eventos y conferencias financieras que sirvan también para mejorar su formación en este campo.

La viabilidad estratégica de *Budget Master* no solo radica en su capacidad para resolver los problemas financieros de los jóvenes españoles de 18 a 35 años, como se acaba de explicar, sino también en su distinción respecto a otros competidores. La principal razón que respalda nuestra propuesta de valor se fundamenta en cuatro pilares clave: la creación de una comunidad sólida, la personalización y la interacción directa con nuestros usuarios, el compromiso con la sostenibilidad y la inclusión de educación financiera en nuestro modelo gratuito de la aplicación.

En primer lugar, *Budget Master* crea una comunidad en línea donde los usuarios pueden compartir experiencias, hacer preguntas y aprender unos de otros. Esto se traduciría en una especie de "red social" interactiva para poder llegar a aquellos jóvenes que no han visto una motivación suficiente en otras aplicaciones para aprender sobre finanzas y mejorar su gestión financiera. Se busca generar con ello una sensación de “FOMO” (Fear of Missing Out) para que los potenciales clientes sientan que se están perdiendo algo si no forman parte de esta comunidad. En cada perfil de usuario se mostrará un rating que evaluará su habilidad en la gestión financiera sin exponer datos bancarios personales, lo que puede ser atractivo para atraer a aquellas personas más competitivas.

En segundo lugar, *Budget Master* se propone introducir la posibilidad de que cada usuario cree avatares personalizados para convertir la aplicación en algo más cercano, a modo de videojuego donde cada usuario es el principal protagonista.

Figura 3.- Modelo de avatares personalizados



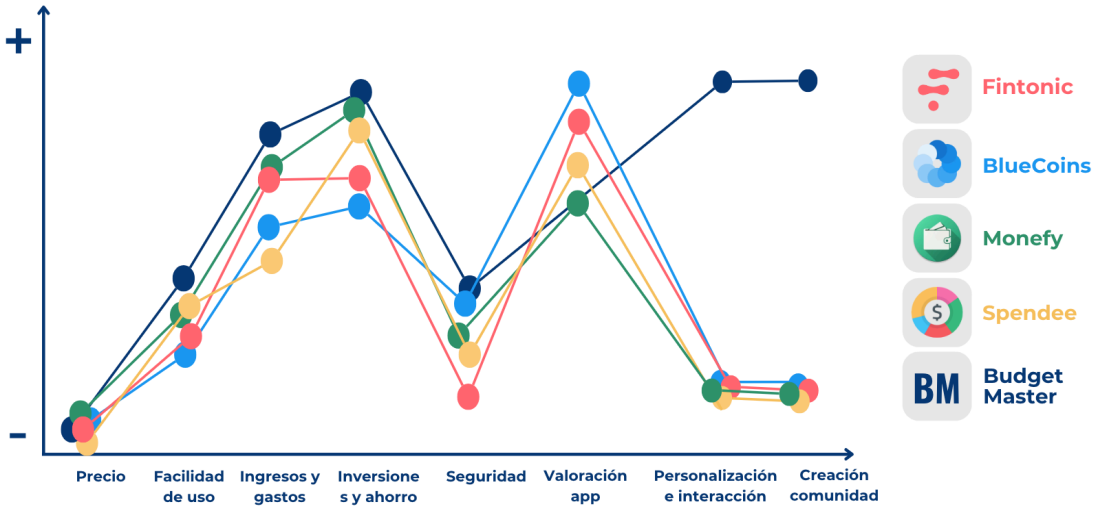
Fuente: Elaboración propia a través de la aplicación Crear Tu Avatar

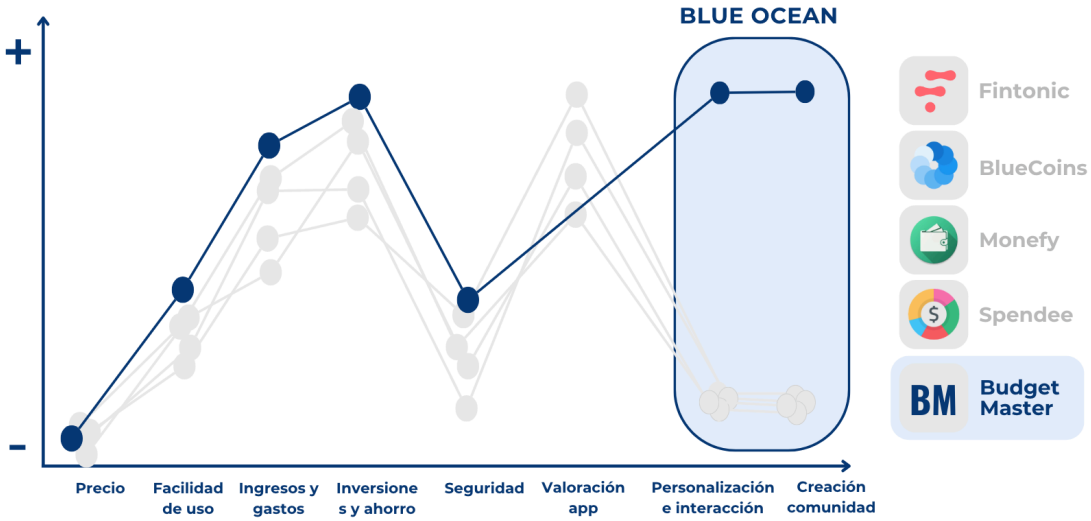
Estos avatares evolucionarán según la fidelidad y el tiempo que el usuario pase en la aplicación, así como el logro de los objetivos financieros establecidos. Los rangos irán desde el avatar inicial al momento de la inscripción (Avatar *Budget Baby*), pasando por los avatares *Budget Teenager* y *Budget Adult*, hasta alcanzar el de máximo conocimiento financiero (Avatar *Budget Master*). De esta manera, se promueve la participación activa del usuario en la aplicación, ya que estarán motivados a superar a amigos o familiares con un rango más alto, lo que les llevará a estar más tiempo dentro de la aplicación.

En tercer lugar, un claro aspecto diferenciador de *Budget Master* con respecto a sus competidores más cercanos se basa en la implementación de los algoritmos verdes, adaptándose cada vez más a las demandas de los consumidores por aquellos productos sostenibles. Estos son algoritmos de aprendizaje automático que utilizan menos datos de entrenamiento, pero que son capaces de lograr un rendimiento similar a los algoritmos que utilizan más datos. Además, pueden aprovechar las características específicas de un determinado hardware, lo que puede conducir a una reducción del consumo de energía. Al utilizar técnicas de compresión que reducen el tamaño de los modelos, se reduce el uso de recursos para su implementación. Todavía están en desarrollo, pero tienen el potencial de hacer una diferencia significativa en el impacto ambiental de la computación y *Budget Master* se compromete a adquirirlos en el momento salgan al mercado. Además, *Budget Master* se compromete a colaborar exclusivamente con proveedores y socios que sean sostenibles, de tal forma que se garantice el cuidado medioambiental a lo largo de toda la cadena de valor.

En cuarto lugar, todos los vídeos de educación financiera se ofrecen de forma gratuita en nuestra aplicación, a diferencia de otras aplicaciones de educación financiera que requieren pagos adicionales a sus usuarios por acceder a dicho contenido de aprendizaje.

Figura 4.- Océano azul de *Budget Master*





Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

Descripción del Plan Premium

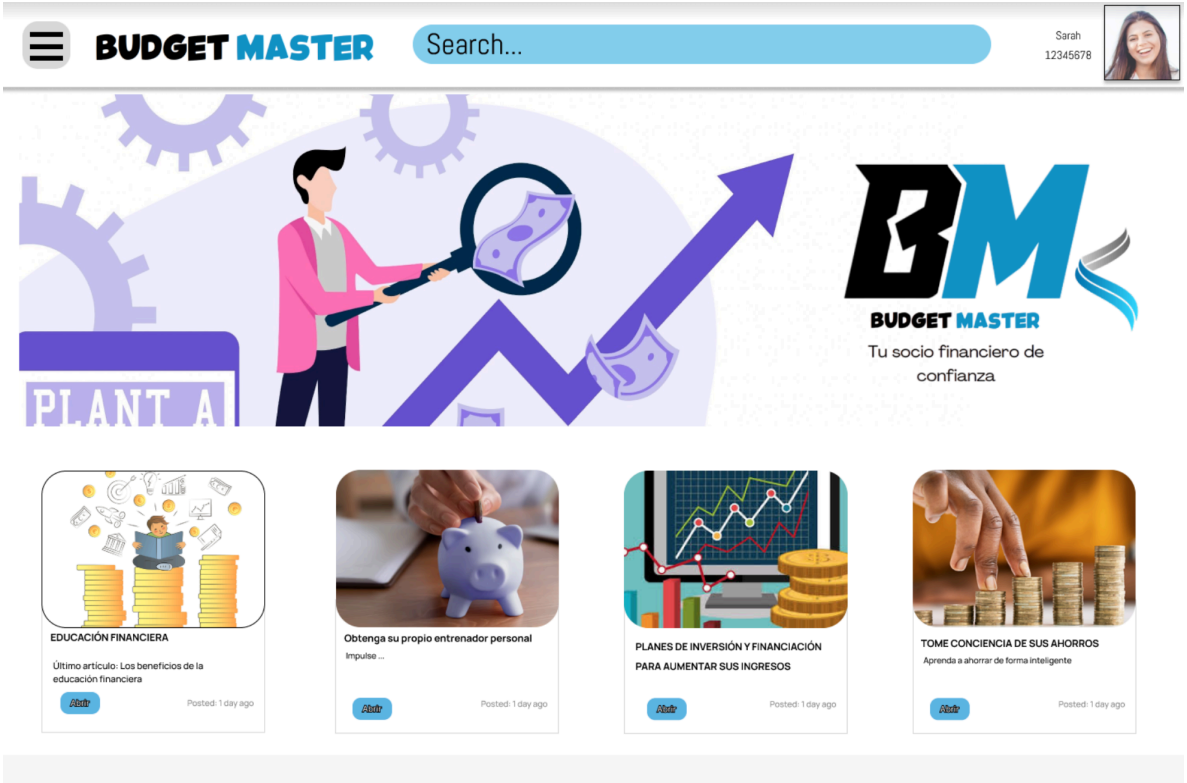
El plan premium de *Budget Master* implementa la inteligencia artificial para realizar recomendaciones más sofisticadas a los usuarios sobre cómo gestionar sus ingresos y gastos, así como para generar planes exclusivamente adaptados a los clientes según sus preferencias, necesidades y aversión al riesgo. Será esencial entrenar el modelo con datos de clientes para que pueda aprender y ofrecer recomendaciones mejoradas adaptadas a cada usuario.

Además, cuenta con un coach especializado con un alto nivel de conocimientos financieros, y que tiene experiencia en la gestión de carteras de valores y en el diseño de una política del inversor que garantice la seguridad financiera de los usuarios de la aplicación. Este coach puede responder cualquier tipo de dudas a los usuarios de la aplicación y estará disponible las 24 horas al día para garantizar la rapidez e inmediatez en los servicios de *Budget Master*.

Para mejorar aún más la experiencia del usuario, el Plan Premium se libera de anuncios en la aplicación, asegurando un entorno libre de distracciones y centrado en el apoyo financiero personalizado. Esta exclusiva característica permite a los usuarios concentrarse plenamente en su crecimiento financiero y desarrollo personal sin interrupciones publicitarias.

Diseño de la página web, la aplicación y el logo de Budget Master

Figura 5.- Prototipo del sitio web de *Budget Master*



Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Figma

Figura 6.- Prototipo de la aplicación móvil de *Budget Master*



Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

Figura 7.- Logo de *Budget Master*



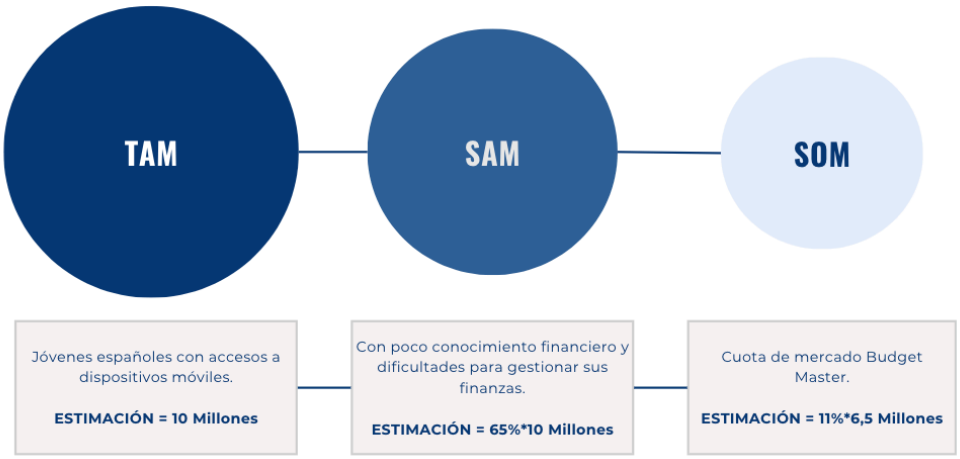
Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

3.2. Segmentos de clientes

Budget Master se dirige a estudiantes universitarios o jóvenes profesionales en sus primeros años en el mundo laboral para acompañarlos a lo largo de su vida en su formación financiera y con sus planes personalizados de inversión y ahorro a largo plazo. En concreto, nos referimos a aquellas personas entre 18 y 35 años que estudian o trabajan, para empezar con ellos y seguir siendo su socio financiero de confianza a lo largo de su trayectoria vital.

Estamos hablando de una situación que afecta a muchas personas. Según datos sobre el año 2020 de la Dirección General del INJUVE y Observatorio de la Juventud en España (2021), en España hay más de 10 millones de jóvenes, formando el Mercado Total Accesible al que *Budget Master* se dirige. Dentro de este grupo, una encuesta realizada por los socios fundadores a 150 jóvenes españoles de entre 18 y 35 años revela que el 65% admite tener escaso conocimiento financiero y dificultades para administrar sus finanzas, lo que establece el Mercado Accesible Servible de *Budget Master* en una cifra de 6,5 millones de individuos. Aunque estimamos que durante los primeros años de vida de la aplicación, la cuota de mercado realista de *Budget Master* estará en torno al 3%, prevemos que crecerá hasta alcanzar un esperado 11% a lo largo de los años, definiendo así el Mercado Accesible Alcanzable en 715.000 usuarios. Este enfoque estratégico permite dirigir los esfuerzos de *Budget Master* hacia un segmento significativo de población joven que podría beneficiarse del asesoramiento financiero, abordando de manera efectiva la falta de conocimientos financieros en una proporción sustancial de hogares españoles.

Figura 8.- Tamaño de mercado de *Budget Master*



Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

3.3. Relación con los clientes

Una vez definido el público objetivo, es esencial establecer la relación que *Budget Master* mantendrá con ellos, lo cual influirá en la adquisición, retención y crecimiento de las ventas a lo largo del tiempo (Osterwalder, Pigneur & Clark, 2010). La relación que la *startup* busca crear con los clientes se basa en la experiencia del usuario, la construcción de comunidad, la personalización de productos y recomendaciones, y la atención al cliente inmediata y continua.

En primer lugar, *Budget Master* asegura una interfaz fácil de usar e intuitiva para garantizar una experiencia positiva para el usuario. La interacción con el mismo a través del universo virtual de avatares personalizados, que gira en torno a la buena gestión financiera y el conocimiento de sus nociones básicas, crea una experiencia inmersiva que incentiva la participación y el *engagement* con la aplicación. La competitividad entre usuarios por alcanzar el estatus de "Budget Master" añade un elemento adictivo y de orgullo personal.

En segundo lugar, se fomenta un sentido de comunidad entre los usuarios, que pueden compartir recomendaciones, consejos y logros financieros. La aplicación actúa como una plataforma social donde los usuarios pueden conocer personas con intereses similares, interactuar con ellos y apoyarse mutuamente en la gestión de las finanzas personales. Si así lo desean, pueden compartir los Excels generados por la aplicación con la evolución de su situación financiera.

En tercer lugar, todos los consejos y recomendaciones se adaptan a las preferencias y hábitos financieros de cada usuario, gracias a la recopilación de datos a través de un cuestionario inicial y el seguimiento de transacciones bancarias. El uso de tecnologías como Amazon Web Services (AWS), un servidor de almacenamiento de datos en la

nube, permite analizar dichos datos y crear una personalización cada vez más sofisticada.

En cuarto lugar, la aplicación garantiza un servicio de atención al cliente y soporte técnico disponible las 24 horas en caso de un bug en la aplicación, así como una actualización constante del contenido para que no se vuelva monótono. Se compromete a agregar al menos 50 horas de contenido financiero nuevo al año para mantener la relevancia y el interés de los usuarios.

3.4. Canales de distribución

Los canales de distribución son el medio que tiene la empresa para comunicarse con el cliente y hacerle llegar su propuesta de valor (Osterwalder, Pigneur & Clark, 2010). Adaptándose a su público objetivo, y teniendo en cuenta las limitaciones de presupuesto en los primeros años, *Budget Master* cuenta con los siguientes canales de distribución:

Canales digitales
La aplicación está disponible tanto en la *App Store* como en *Google Play,* donde los usuarios pueden descargarla y explorar comentarios y valoraciones de otros usuarios, compartiendo sus propias experiencias. Además, el sitio web de *Budget Master* proporciona información detallada sobre su misión, visión y valores, junto con los servicios y beneficios ofrecidos. Los usuarios también pueden encontrar aquí una dirección de contacto para consultas, garantizando respuestas rápidas e inmediatas.

A través de plataformas de redes sociales como *Instagram, Twitter y TikTok, Budget Master* comparte contenido educativo financiero en colaboración con expertos del sector. Con un enfoque humorístico, busca atraer a la audiencia joven hacia la descarga de la aplicación. Los usuarios que se la descarguen, recibirán promociones y actualizaciones por correo electrónico, manteniéndolos informados sobre el progreso y las novedades de la aplicación.

Canales tradicionales
Los paneles publicitarios en lugares concurridos, como la Gran Vía de Madrid, son una estrategia efectiva para aumentar la visibilidad de la marca, generando conciencia sobre la aplicación y sus beneficios entre transeúntes y conductores.

Además, las asociaciones con instituciones financieras y educativas son valiosas vías de distribución. Por un lado, *Budget Master* busca establecer convenios con instituciones financieras líderes, como el Banco Santander y BBVA, para derivarles clientes interesados en invertir o depositar su dinero. Por otro lado, la colaboración

con instituciones educativas permitirá promover la educación financiera entre los estudiantes, beneficiando a ambas partes al alcanzar un público más amplio.

Participar en ferias y eventos sectoriales relacionados con las finanzas es otra estrategia importante. Estas oportunidades brindan un espacio para demostrar las características y beneficios de *Budget Master*, así como para establecer contactos con clientes, inversores y socios potenciales. Eventos como Comillas Emprende son especialmente relevantes, ya que permiten conectar con diversos actores del ecosistema emprendedor y presentar la propuesta de valor de manera clara y cautivadora mediante un *pitch deck.*

Tabla 1.- Fases de los canales de distribución de *Budget Master*

Canales de distribución					
Tipos de canales / Fases según relación con el cliente	**Concienciación**	**Evaluación**	**Compra**	**Entrega**	**Post-compra**
Digitales					
App Store y Google Play			X	X	X
Página web	X	X			X
Redes sociales	X	X			X
Correo electrónico		X			X
Tradicionales					
Paneles publicitarios	X				
Asociaciones con instituciones educativas	X	X			
Asociaciones con isntituciones financieras	X	X			
Ferias y eventos sectoriales	X	X			

Fuente: elaboración propia a partir de (Osterwalder, Pigneur & Clark, 2010)

3.5. Recursos clave

Los recursos clave son aquellos activos esenciales que permiten el funcionamiento del negocio (Osterwalder, Pigneur & Clark, 2010). *Budget Master* distingue entre recursos físicos, financieros, tecnológicos y de capital humano.

Recursos físicos

Budget Master cuenta con equipos electrónicos para gestionar el desarrollo de la aplicación e investigar posibles mejoras en sus servicios y su funcionamiento. Para reducir la inversión inicial, la *startup* ha optado por trabajar en oficinas de coworking.

Recursos financieros

La inversión inicial estimada para la *startup* asciende a 68.540€, de los cuales el 65,66% provendrá de financiación propia, es decir, del capital aportado por los cofundadores. El resto será obtenido a través de contribuciones de las 3Fs (*Family, Friends & Fools*). Conforme la *startup* desarrolle su actividad, se proyecta que *Budget Master* generará más recursos financieros, lo que le permitirá expandirse y crecer. Este proceso se detalla con mayor profundidad en la sección correspondiente al plan financiero de la aplicación.

Recursos tecnológicos

Budget Master cuenta con una sólida infraestructura tecnológica que incluye una aplicación móvil especializada en ofrecer servicios de educación y responsabilidad financiera. Además, posee activos de propiedad industrial, como su marca registrada "Budget Master" y su distintivo logo.

Uno de los pilares fundamentales de su infraestructura es su *software*, que comprende una amplia gama de programas informáticos y sistemas diseñados para realizar tareas específicas. Este *software* abarca sistemas operativos que ofrecen soluciones adaptadas para mejorar la eficiencia y la productividad. En la era digital, el *software* desempeña un papel crucial en la operación y automatización de los procesos empresariales, permitiendo la optimización de operaciones, la toma de decisiones informadas y una experiencia del cliente mejorada.

Recursos de capital humano

Por un lado, el capital humano es esencial para cualquier empresa porque representa el conjunto de habilidades, conocimientos y talentos que impulsa el rendimiento y el éxito. En el caso de *Budget Master*, su capital humano incluye un equipo interno diverso, que abarca roles como analista financiero, responsable de marketing, consultor estratégico, analista de datos, administrativo-legal, equipo de I+D y personal de recursos humanos. Además, la empresa subcontrata a un equipo externo para fortalecer su capacidad y eficiencia operativa. Este equipo está compuesto por un programador informático, experto en desarrollo de software y en UX/UI (experiencia del usuario e interfaz de usuario), un experto financiero que asesora a los usuarios y diseña el contenido de educación financiera, y un experto en marketing que se encarga de promocionar la aplicación.

Figura 9.- Capital humano inicial de *Budget Master*



Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

Por otro lado, el *know-how* se refiere al conjunto de conocimientos técnicos, prácticos y experiencias acumuladas por una empresa que se adquieren a través de la práctica (Garud, 1997, p. 84). Incluye información no patentada, procesos internos, métodos y experiencias técnicas, y es crucial para la eficiencia operativa y la innovación. Permite a la empresa mantener prácticas únicas, mejorar procesos internos y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado, creando una ventaja competitiva sostenible.

3.6. Socios clave

Los socios clave son aquellos colaboradores que contribuyen al éxito del modelo de negocio. Osterwalder, Pigneur & Clark (2010) reconocen cuatro tipos diferentes de alianzas: alianzas con proveedores, alianzas estratégicas con competidores, joint ventures, y alianzas complementadoras. En el caso de *Budget Master*, a corto-medio plazo se identifican alianzas con proveedores y alianzas complementadoras.

Alianzas con proveedores

En primer lugar, *Budget Master* establece alianzas con empresas especializadas en protección de datos para garantizar la seguridad y el cumplimiento de las regulaciones españolas y europeas en cuanto al tratamiento de la información de los usuarios. Estas alianzas aseguran la confianza del usuario y la integridad de los datos.

Los factores legales del entorno de una empresa incluyen legislación de protección de datos y competencia leal, de empleo y de derechos del consumidor, así como patentes (Yusop, 2018, p. 37). En el caso de *Budget Master* son especialmente importantes las leyes con respecto a la protección de datos del usuario, dado que este va a tener que dar acceso a todas las transacciones vinculadas a su tarjeta de crédito.

La Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales establece la regulación con respecto a la protección de datos gestionados por empresas españolas, especialmente importante para aplicaciones financieras. Se basa en el tratamiento de datos basado en el consentimiento afectado, en la confidencialidad de los datos de los usuarios, y en la transparencia de la información.

Asimismo, es imperativo cumplir con los requisitos de seguridad establecidos en la Directiva Europea PSD 2. Se aconseja implementar cifrado en los datos almacenados en los servidores de la aplicación, asegurando la protección de la información tanto en reposo como en tránsito (Comisión Europea, 2022). Además, se preconiza la utilización de métodos de autenticación robustos, como contraseñas seguras o autenticación de dos factores (2FA), para garantizar que únicamente los usuarios autorizados accedan a la información (Comisión Europea, 2022).

En segundo lugar, *Budget Master* colabora con plataformas especializadas en desarrollo de *software* y tecnología para diseñar y mejorar las funcionalidades de la aplicación. Estas alianzas permiten la innovación continua y la adaptación a las necesidades del mercado. Por un lado, los *front-end developers* son responsables de la programación de la interfaz de usuario tanto en la aplicación móvil como en la versión web. Se ocupan de crear la parte visible y accesible con la que los usuarios interactuarán directamente, garantizando una experiencia fluida y atractiva. Por otro lado, los *back-end developers* desempeñan un papel crucial en la creación de la infraestructura y la lógica de funcionamiento de la aplicación. Se centran en desarrollar los códigos y programas necesarios para gestionar las operaciones internas, como el almacenamiento de datos, la seguridad y la lógica de negocio. Su labor se concentra en garantizar que la aplicación funcione de manera eficiente y segura, incluso cuando los usuarios no son conscientes de su trabajo.

En tercer lugar, *Budget Master* se asocia con proveedores de analítica de datos para analizar el comportamiento de los usuarios, identificar tendencias y preferencias, y mejorar así la personalización de la experiencia del usuario y la relevancia del contenido educativo virtual ofrecido. Los datos se almacenan en los servidores de Amazon Web Services, que actúa a modo de nube. Se analizarán los datos para clasificar perfiles de usuarios y las tendencias que estos siguen a lo largo del tiempo.

En cuarto lugar, se establecen alianzas con expertos en finanzas para crear contenido educativo relevante y de calidad para los usuarios de la aplicación. Estas colaboraciones aseguran la veracidad y la utilidad del material ofrecido.

Alianzas complementadoras

Budget Master establece alianzas estratégicas con instituciones financieras para ofrecer a los usuarios recomendaciones de planes de inversión existentes en dichos bancos, o la participación en sus cuentas de ahorro. Al convertirse en *leads*, los usuarios pueden optar por contratar estos planes de inversión, lo que genera oportunidades de ingresos para ambas partes.

Además, *Budget Master* se asocia con empresas especializadas en marketing digital y adquisición de usuarios para aumentar la visibilidad de la aplicación y atraer nuevos usuarios. Estas alianzas contribuyen al crecimiento y la expansión de *Budget Master* en el mercado, si bien los primeros años la labor de marketing solamente será realizada por los cinco socios fundadores y por un experto en marketing al que se contratará, dada la escasez de recursos iniciales.

3.7. Actividades clave

Las actividades clave de un modelo de negocio son las que permiten ofrecer una propuesta de valor a un segmento de consumidores, mantener las relaciones con los mismos y obtener ingresos Osterwalder, Pigneur & Clark (2010). Para *Budget Master,* son las siguientes:

Desarrollo y mantenimiento de la aplicación

El equipo de desarrollo y mantenimiento de la aplicación garantiza el funcionamiento óptimo y la continua evolución de *Budget Master*. Para ello, trabaja en el desarrollo de nuevas funcionalidades, mejoras de rendimiento y corrección de errores para asegurar una experiencia de usuario fluida y satisfactoria. Además, se encarga de mantener la seguridad y la estabilidad de la aplicación, realizando actualizaciones regulares y parches de seguridad para proteger los datos y la privacidad de los usuarios. También gestiona la infraestructura tecnológica subyacente de la aplicación, asegurando su escalabilidad y disponibilidad para manejar un creciente número de usuarios y demandas.

Análisis de datos del usuario

El equipo de análisis de datos del usuario se dedica a recopilar, procesar y analizar la información generada por los usuarios de la aplicación. Utilizan herramientas y técnicas de análisis de datos para extraer información valiosa sobre el comportamiento, las preferencias y las necesidades de los usuarios. Esta información se utiliza para mejorar la personalización de la experiencia del usuario, identificar tendencias y patrones, y tomar decisiones informadas sobre el desarrollo y la optimización de la aplicación. El equipo de análisis de datos juega un papel crucial en la toma de decisiones estratégicas de la empresa, al proporcionar *insights* que ayudan a entender mejor a la audiencia y a mejorar continuamente la oferta de la aplicación.

Entrenamiento del sistema inteligente de AI

El equipo encargado del entrenamiento del sistema inteligente de AI se centra en desarrollar y mejorar las capacidades de inteligencia artificial de la aplicación. Utilizan técnicas de aprendizaje automático y procesamiento de lenguaje natural para entrenar al sistema en la comprensión y el procesamiento de datos financieros y de usuario. Su objetivo es desarrollar algoritmos y modelos que permitan a la aplicación ofrecer recomendaciones personalizadas, detectar patrones de comportamiento y proporcionar asesoramiento financiero adaptado a las necesidades individuales de cada usuario. Este equipo trabaja en estrecha colaboración con el equipo de análisis de datos para asegurar la calidad y la precisión de los resultados obtenidos.

Creación de contenido educativo

La creación de contenido educativo es un componente fundamental para la aplicación de *Budget Master*. Este equipo se encarga de desarrollar material educativo relevante y de calidad que aborde temas de educación financiera, responsabilidad económica y actualidad. Su objetivo es proporcionar a los usuarios información clara y útil que les ayude a comprender conceptos financieros, tomar decisiones informadas y mejorar su bienestar financiero en general. Además, se esfuerzan por mantener el contenido actualizado y adaptado a las necesidades y preferencias de los usuarios, con el fin de ofrecer una experiencia educativa satisfactoria y enriquecedora.

Captación de consumidores

Al comienzo de su trayectoria, para evitar una dependencia excesiva de la deuda con coste, *Budget Master* enfoca sus esfuerzos en la captación de consumidores mediante campañas de marketing digital en redes sociales, dirigidas especialmente a un público joven. Además, establece colaboraciones con instituciones educativas, principalmente universidades, y aprovecha el poder del boca a boca para promocionar su aplicación. Para fomentar la recomendación entre usuarios, *Budget Master* implementa un programa de referidos que recompensa con 10€ por cada 15 amigos referidos que se descarguen la aplicación. Esta estrategia busca generar relaciones favorables con los clientes y ampliar la base de usuarios de manera orgánica.

Figura 10.- Captación de consumidores de *Budget Master*



Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

Servicio al cliente

El equipo de servicio al cliente se encarga de proporcionar soporte y asistencia a los usuarios de la aplicación. Responden a consultas, resuelven problemas técnicos, brindan orientación sobre el uso de la aplicación y gestionan cualquier otra solicitud o preocupación que puedan tener los usuarios. Su objetivo es garantizar una experiencia positiva y satisfactoria para todos los usuarios, ofreciendo un servicio rápido, eficiente y amigable. Además, recopilan *feedback* y comentarios de los usuarios para identificar áreas de mejora y contribuir a la evolución continua de la aplicación. El equipo de servicio al cliente juega un papel fundamental en la construcción de relaciones sólidas y duraderas con los usuarios, fomentando la fidelidad y el compromiso con la marca.

3.8. Estructura de ingresos

Los ingresos de una startup son fundamentales para su crecimiento y sostenibilidad en el competitivo ecosistema empresarial. *Budget Master* generará ingresos a partir de tres fuentes diferentes: la suscripción al plan premium de la aplicación, los ingresos publicitarios de otras marcas dentro de la aplicación y las colaboraciones con instituciones financieras. Cada fuente queda explicada con mayor detalle en el plan financiero de la aplicación.

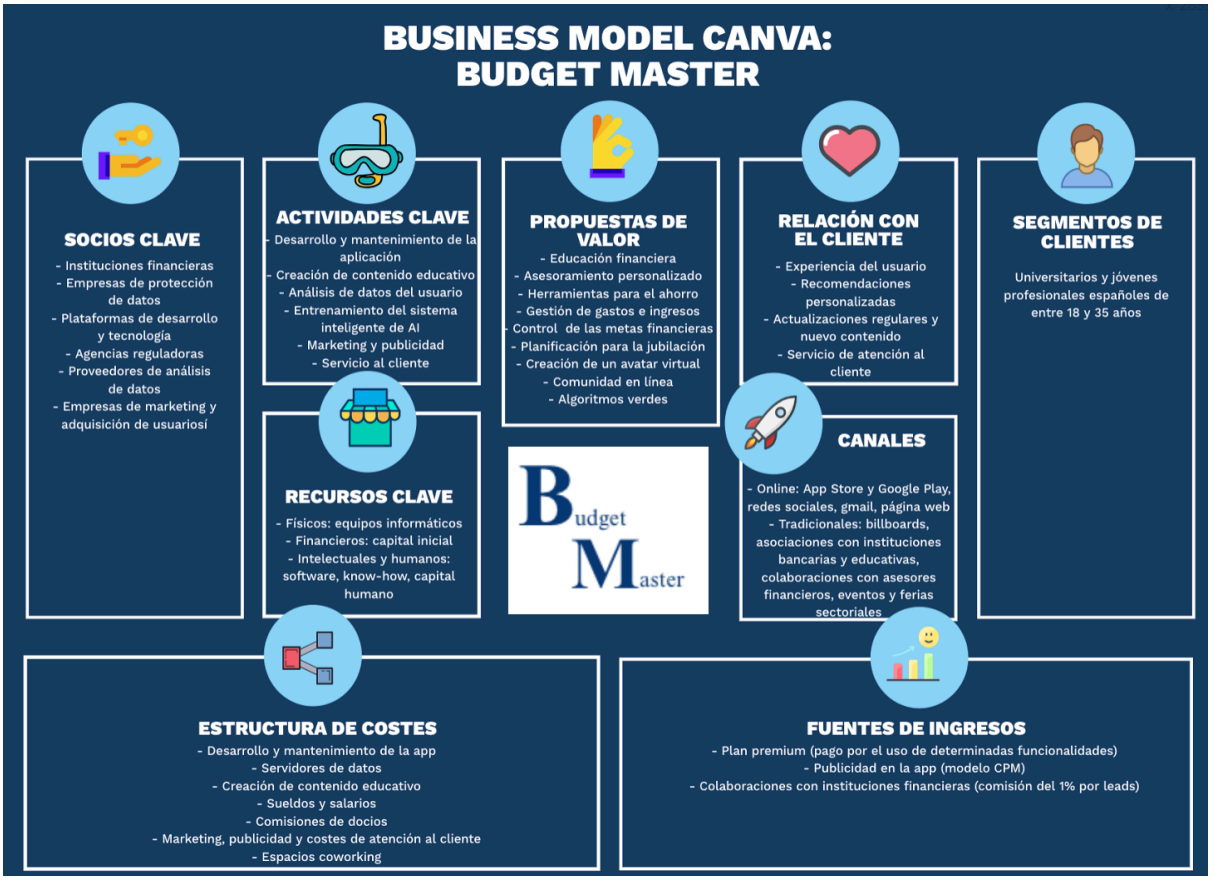
3.9. Estructura de costes

Los costes fijos y variables son elementos esenciales que determinan la salud financiera y la viabilidad operativa de una *startup* como *Budget Master*. Estos costes representan los gastos necesarios para mantener las operaciones en marcha, así como para impulsar el crecimiento y la expansión del negocio a lo largo del tiempo. Al desglosarlos, podemos comprender mejor cómo se distribuyen los recursos financieros y qué implica para la empresa en términos de inversión y retorno.

Con respecto a los costes fijos de *Budget Master,* estos se componen de sueldos y salarios, así como de otros costes fijos operativos. En cuanto a los costos variables, estos están vinculados al número de usuarios y su nivel de *engagement* con *Budget Master*. Ambos quedan detallados en el plan financiero de la *startup*, considerando una inflación constante durante los primeros cinco años.

En conclusión, así quedaría el *Business Model Canva* de *Budget Master*:

Figura 11.- *Business Model Canva* de *Budget Master*



Fuente: elaboración propia a partir de la web Edit.org

4. PLAN FINANCIERO

Tras analizar la viabilidad estratégica de la idea de negocio, que garantiza que vaya a haber mercado dispuesto a descargarse la aplicación, se procede a estudiar la viabilidad económico-financiera de *Budget Master*. Estudiaremos si nuestra *startup* obtendrá o no cierta rentabilidad que justifique la decisión de inversión.

Para ello, se va a realizar el plan financiero de la idea de negocio, en el que va a especificarse la inversión inicial requerida para la puesta en funcionamiento de la aplicación, las fuentes de financiación a las que se recurrirá, la estructura de ingresos y de costes de la compañía, y las proyecciones a 5 años de los tres estados financieros principales (balance de situación, cuenta de pérdidas y ganancias, y estado de flujos de efectivo). Se analizará el VAN y la TIR para justificar la decisión de inversión en esta aplicación, que se sacará al mercado y comenzará a operar desde el 1 de enero del año 2025.

4.1. Inversión inicial

La inversión inicial se destina a la compra de activos físicos, el desarrollo de la aplicación y la página web, la contratación de servidores de datos, la remuneración del trabajo de un ingeniero de *software* y un experto en finanzas, y la creación de un fondo de liquidez para cubrir las necesidades a corto plazo y contar con un colchón financiero ante posibles contingencias.

Tabla 2.- Inversión inicial de *Budget Master*

Inversión inicial (capex)	**€ 68,540.00**
En capital físico	*€ 8,540.00*
Equipos informáticos para operar	€ 3,745.00
Teléfonos móviles	€ 4,795.00
En recursos intangibles	*€ 30,000.00*
Aplicación informática (ingeniero de software para el diseño)	€ 30,000.00
En tesorería	*€ 30,000.00*
Para satisfacer las necesidades a corto plazo de la empresa	€ 18,000.00
Para tener un fondo de emergencia ante imprevistos	€ 12,000.00

Fuente: elaboración propia con hojas de cálculo Excel

Inversión inicial en capital físico

El capital físico necesario para el funcionamiento de la compañía se centra en equipos informáticos para procesos de información. En concreto, se requieren cinco ordenadores portátiles *Lenovo IdeaPad 3 15ITL6, 15.6" Full HD, Intel® Core™ i7-1165G7, 16GB RAM, 512GB SSD, Iris® Xe Graphics, Windows 11 Home*. Estos dispositivos, valorados en 749€ cada uno, son de los mejores portátiles para programar (MediaMarkt, 2024).

Por una parte, serán utilizados para codificar y diseñar los elementos visuales y funcionales que los usuarios verán y utilizarán al interactuar con la aplicación, el desarrollo de la interfaz de usuario, y la experiencia del usuario en general (*front-end*

de la aplicación). Por otra parte, estos ordenadores también serán fundamentales para gestionar las bases de datos, realizar las autenticaciones de usuarios y llevar a cabo las operaciones lógicas y de procesamiento de datos necesarias para que la aplicación cumpla con sus funciones (*back-end* de la aplicación). Además, se emplearán para la edición de los nuevos materiales educativos, así como para el diseño de las campañas de marketing digital y la gestión de los programas de referidos y de fidelización de clientes.

Otra parte de la inversión inicial en capital físico la constituyen cinco móviles *iPhone 15* valorados en 959€ cada uno (Apple, 2024). Tienen la finalidad de garantizar una atención al cliente rápida y precisa, así como de contactar con proveedores o con otros miembros del equipo para el desarrollo y mejora continua del servicio de *Budget Master*. Con esto, la inversión inicial requerida por el capital físico supone un total de 8.540€.

Inversión inicial en recursos intangibles

En relación con los recursos intangibles, se requiere un pago de 30.000€ al ingeniero de *software* para el diseño de la aplicación informática y de la página web. Esta inversión es esencial para asegurar que ambas plataformas sean funcionales, atractivas y fáciles de usar, lo que contribuirá al éxito y la competitividad del negocio en el mercado.

Inversión inicial en capital humano

El experto en finanzas encargado de la creación de los vídeos educativos, en colaboración con los cinco socios fundadores, recibirá una remuneración de 30.000€. Como parte del producto inicial de *Budget Master*, se ofrecerán 50 horas de vídeos sobre educación financiera básica, con la intención de actualizarlos a lo largo del tiempo y adaptarlos a las necesidades específicas de cada tipo de usuario. Este profesional también desempeñará el papel de *coach* virtual para aquellos que hayan optado por la suscripción mensual al plan premium.

Inversión inicial en tesorería

Por último, se creará un fondo de tesorería de 30.000€, destinado a cubrir necesidades inmediatas por 18.000€ y posibles imprevistos durante un período de seis meses por 12.000€. Este fondo asegurará la liquidez necesaria para enfrentar gastos urgentes y cualquier contingencia, garantizando la estabilidad financiera de la empresa en sus primeros meses de operación.

Con todo, se estima una inversión inicial de 68.540€.

4.2. Fuentes de financiación

Las fuentes de financiación necesarias para conseguir los 68.540€ de inversión inicial para la puesta en marcha de la idea de negocio se clasifican en dos categorías: propias y ajenas.

Las aportaciones propias se refieren a las contribuciones de los cinco socios fundadores de la aplicación, valoradas en 45.000€ en total. Esto significa que cada uno de ellos contribuirá con 9.000€ de sus propios ahorros. Esta cantidad representa el 65,66% del total de la financiación necesaria, lo cual es positivo ya que más de la mitad proviene de fuentes de financiación propias, lo que reduce la dependencia de la deuda con intereses. Cada socio recibirá 2.000 participaciones de la *startup*, valoradas en 4,50€ cada una. De esta manera, el capital social inicial de *Budget Master* se estructura de la siguiente manera:

Tabla 3.- Capital social de *Budget Master*

Capital Social	**€**	**45,000.00**
Número total de participaciones		10,000
Precio por participación	€	4.50

Participaciones por socio fundador		2,000
Valor del capital social por socio fundador	€	9,000.00

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Las contribuciones externas se basan en fondos provenientes de las tradicionales tres "F" (*Family, Friends and Fools*), debido a su mayor accesibilidad. Otros inversores externos preferirán ver avances en la idea antes de comprometerse a invertir en ella, mientras que familiares y amigos están dispuestos a respaldar el éxito de la idea, aunque carezcan de conocimientos específicos sobre el negocio y solo puedan brindar apoyo financiero (de Andrés Cabrero, 2018, p. 9). Los llamados "incautos" son inversores no profesionales que muestran interés en el proyecto y deciden adquirir participaciones para beneficiarse de futuros beneficios o de su venta posterior en el mercado secundario (Pérez, 2013, como se citó en de Andrés Cabrero, 2018, p. 9). Se espera obtener el 34,34% restante de la financiación inicial de estas fuentes, es decir, un total de 23.540€. Y no generan intereses, por lo que no habrá resultado financiero. Así queda la estructura de fuentes de financiación de *Budget Master*:

Tabla 4.- Fuentes de financiación de *Budget Master*

Fuentes de financiación inicial	**€**	**68,540.00**	**100%**
De socios fundadores	€	45,000.00	65.66%
De *Family, Friends and Fools*	€	23,540.00	34.34%

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

4.3. Estructura de ingresos

En primer lugar, los usuarios pagarán una tarifa mensual de suscripción de 4,99€ para acceder a las características del plan premium, que incluyen un coach virtual, una experiencia sin publicidad, planes de inversión con una personalización más sofisticada y precisa, y opciones de financiamiento. Se estima que el 0.5% de los usuarios del SOM optarán por el plan premium el primer año, lo que generará unos ingresos de 58.383€ durante dicho periodo. A lo largo de los cinco primeros años, se proyecta un crecimiento constante de ingresos, con un incremento anual del 1% más la inflación actual en España del 2,7%, de acorde con los datos mostrados por el Banco de España (Martínez Vélez, 2024). Se estima que el SOM durante los primeros cinco años será equivalente al 3% del SAM, lo que representa 195.000 usuarios en la aplicación y 975 suscriptores del plan premium. A largo plazo, se espera que el SOM alcance el 11% del SAM, lo que resultará en un aumento proporcional en estas cifras.

En segundo lugar, *Budget Master* planea implementar un modelo de Coste Por Mil (CPM) para medir los ingresos publicitarios de marcas que decidan anunciarse en la aplicación para aquellos usuarios que no tengan contratado el plan premium en función del dinero recaudado por cada mil impresiones generadas (Shi, 2016, p. 35). Se cobrará 2€ por cada mil visualizaciones de los anuncios. La aplicación imita el modelo *freemium* de *Spotify,* que cobra entre 2 y 20€ por cada mil impresiones de anuncios de audio, y entre 6 y 25€ por cada mil impresiones de anuncios de vídeo (NCA The Smart Agency, 2020). Hemos optado, al ser una nueva aplicación, por cargar el mínimo de 2€. Se estima que los usuarios utilizarán la aplicación 5 días a la semana, 2 veces al día, y verán solo un anuncio de los 10 posibles que se anunciarán en ese momento cada vez que se conecten, manteniendo así una experiencia de usuario de calidad. Esto generará unos ingresos anuales de 20.178,60€ en el primer año, que también crecerán en los siguientes años a una tasa de crecimiento del 1% más la inflación actual en España. Sin embargo, ¿qué sucede si los anunciantes que buscan promocionarse en una aplicación financiera son juegos de casino, como el *blackjack*? En tal caso, *Budget Master* tomará la decisión de rechazar esta publicidad, ya que sería contrario a su misión de fomentar hábitos financieros responsables. La promoción de aplicaciones de juego podría enviar un mensaje contradictorio y perjudicial a los usuarios, ya que promovería la adopción de comportamientos asociados con la ludopatía en lugar de promover el ahorro y la inversión responsable.

En tercer lugar, *Budget Master* cobrará una comisión del 1% a las instituciones financieras con las que tenga acuerdos sobre el dinero que los usuarios deseen invertir en los planes de inversión personalizados de la aplicación. Se estima que el 3% de los usuarios invertirá, y dado que son jóvenes que están estudiando o que acaban de comenzar su primer empleo, se estima que serán capaces de invertir un promedio de 5.400€ al año. Esto resultará en unos ingresos de 315.900€ en el primer año, que también crecerán en los siguientes años a una tasa de crecimiento del 1% más la inflación actual en España, constituyendo la principal fuente de ingresos de *Budget*

Master. Los usuarios optarán por acudir a los planes de inversión personalizados de *Budget Master* en lugar de a los bancos directamente debido a varios factores clave. La plataforma de *Budget Master* ofrece una experiencia más accesible y amigable para el usuario, lo que facilita la comprensión de conceptos financieros y la toma de decisiones de inversión. Además, la personalización de los planes de inversión según las necesidades y objetivos individuales de cada usuario crea un enfoque más centrado en el cliente, lo que aumenta la confianza y la satisfacción del usuario, así como una mayor diversidad y flexibilidad en sus estrategias de inversión. La transparencia y la educación financiera proporcionadas por *Budget Master* también pueden ser factores decisivos para los usuarios que buscan comprender mejor cómo funciona el mundo de las inversiones y tomar decisiones informadas.

Figura 12.- Modelo de ingresos de *Budget Master*



Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

Así, la estructura de ingresos para los cinco primeros años de la *startup* queda constituida de la siguiente manera:

Tabla 5.- Estructura de ingresos de *Budget Master*

	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)	Total
Premium	€ 58,383.00	€ 60,543.17	€ 62,783.27	€ 65,106.25	€ 67,515.18	**€ 314,330.87**
Publicidad	€ 20,178.60	€ 20,925.21	€ 21,699.44	€ 22,502.32	€ 23,334.91	**€ 108,640.48**
Comisiones	€ 315,900.00	€ 327,588.30	€ 339,709.07	€ 352,278.30	€ 365,312.60	**€ 1,700,788.27**
Total	**€ 394,461.60**	**€ 409,056.68**	**€ 424,191.78**	**€ 439,886.87**	**€ 456,162.69**	

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

4.4. Estructura de costes

Los sueldos y salarios del personal suponen el mayor coste para *Budget Master*, dado que es el capital humano lo que le otorga valor a la empresa. Se ha planificado una remuneración de 2.500€ mensuales durante los cinco primeros años para los cinco socios fundadores, así como un salario anual de 30.000€ para el ingeniero de *software* contratado para el mantenimiento y actualización de la aplicación. De manera similar, se asigna un sueldo de 30.000€ al año para el experto financiero, quien será responsable de la creación de 50 horas de contenido educativo nuevo anualmente y de brindar servicios como coach virtual para los suscriptores del plan premium. Además, se destinarán 30.000€ anuales para el experto en marketing, encargado de la promoción y publicidad de la aplicación. Todos estos costes se han hecho crecer a una tasa anual de crecimiento del 1% más la inflación en España del 2,7%. En cuanto a los costes fijos operativos, se incluyen alquileres, honorarios legales y de protección de datos, seguros, licencias operativas, depreciación y amortización.

Para los gastos de alquiler, se ha decidido emplear espacios de *coworking* debido a su reducido pago inicial, sin incluir los gastos de suministros y limpieza del local. El monto mensual asciende a 1.200€, con un aumento anual del 3,7%. Por otro lado, se estima un gasto anual de 10.000€, también con un incremento anual del 3,7%, para abogados y expertos en protección de datos para asegurar el cumplimiento de las regulaciones de privacidad de los usuarios. Asimismo, se destina un presupuesto de 1.200€ para seguros, junto con una licencia SAP BO por 2.700€ al año, que proporciona acceso a herramientas de análisis y reporte de datos para monitorear el desempeño financiero en tiempo real y realizar ajustes según sea necesario (Seidor, 2023). Además, se requiere un pago único de 25€ para operar en *Play Store*, reflejado únicamente en el primer año, y un coste de alta de 99€ para publicar una aplicación en la *Apple Store*, que tendrá que renovarse de forma anual como un coste operativo (Yeeply, 2024). Finalmente, se emplea un método de amortización lineal con una vida útil estimada de 8 años para cada elemento del inmovilizado material utilizado en el lanzamiento de la empresa, y una amortización lineal con una vida útil de 5 años para el inmovilizado intangible.

En cuanto a los costes variables, estos están vinculados al número de usuarios y su nivel de *engagement* con *Budget Master*. Se dividen en gastos de marketing, atención al cliente y servicios de Amazon Web Services (AWS). Para el registro de la marca y patentes, se estima un coste anual de 950€, mientras que el programa de referidos de la aplicación, que ofrece recompensas por referir amigos (“añade a 15 amigos y te ofrecemos 10€”), se calcula en 15.000€ al año. Además, se asignan 20.000€ anuales para campañas de marketing digital en redes sociales como *Instagram, TikTok y Twitter*, que son las más usadas por el público objetivo joven, así como para campañas de correo electrónico destinadas a la fidelización de clientes. Asimismo, se destina un presupuesto anual de 20.000€ para el contacto con colegios y universidades, y la creación del *merchandising* que se repartirá en los mismos, con el fin de establecer

colaboraciones educativas y aumentar la visibilidad en entornos académicos. Los costes asociados al servicio postventa se estiman en 20.000€ al año. Finalmente, como servidor que almacene datos de los usuarios en la nube, hemos elegido a Amazon Web Services, con un coste estimado anual de 5.000€.

Estos costes se consideran variables porque dependen del número de usuarios de la aplicación. A corto plazo, durante los primeros cinco años de negocio, parecen ser fijos debido a la ausencia de aumentos significativos en el número de usuarios. Sin embargo, a medida que la base de usuarios crezca, será necesario contratar más espacio en servidores de datos y destinar mayores recursos a campañas de marketing y programas de referidos.

El origen de los costes ha sido explicado en el apartado relacionado con el *Business Model Canvas* de *Budget Master*. En resumen, su estructura de costes para los cinco primeros años de vida de la aplicación queda de la siguiente forma:

Tabla 6.- Estructura de costes de *Budget Master*

Estructura de costes	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
Costes fijos	**€ 275,491.50**	**€ 285,259.30**	**€ 295,404.43**	**€ 305,924.94**	**€ 316,834.70**
Sueldos y salarios	**€ 240,000.00**	**€ 248,880.00**	**€ 258,088.56**	**€ 267,637.84**	**€ 277,540.44**
Socios fundadores	€ 150,000.00	€ 155,550.00	€ 161,305.35	€ 167,273.65	€ 173,462.77
Ingenieros software	€ 30,000.00	€ 31,110.00	€ 32,261.07	€ 33,454.73	€ 34,692.55
Expertos financieros	€ 30,000.00	€ 31,110.00	€ 32,261.07	€ 33,454.73	€ 34,692.55
Experto en marketing	€ 30,000.00	€ 31,110.00	€ 32,261.07	€ 33,454.73	€ 34,692.55
Otros costes fijos operativos	**€ 35,491.50**	**€ 36,379.30**	**€ 37,315.87**	**€ 38,287.10**	**€ 39,294.26**
Espacio coworking	€ 14,400.00	€ 14,932.80	€ 15,485.31	€ 16,058.27	€ 16,652.43
Abogados y seguridad datos	€ 10,000.00	€ 10,380.00	€ 10,764.06	€ 11,162.33	€ 11,575.34
Seguros	€ 1,200.00	€ 1,200.00	€ 1,200.00	€ 1,200.00	€ 1,200.00
Licencias operativas	€ 124.00	€ 99.00	€ 99.00	€ 99.00	€ 99.00
Licencia SAP BO	€ 2,700.00	€ 2,700.00	€ 2,700.00	€ 2,700.00	€ 2,700.00
Depreciación y amortización	€ 7,067.50	€ 7,067.50	€ 7,067.50	€ 7,067.50	€ 7,067.50
Costes variables	**€ 80,950.00**	**€ 80,950.00**	**€ 80,950.00**	**€ 80,950.00**	**€ 80,950.00**
Marketing y promoción	**€ 55,950.00**	**€ 55,950.00**	**€ 55,950.00**	**€ 55,950.00**	**€ 55,950.00**
Registro marca y patente	€ 950.00	€ 950.00	€ 950.00	€ 950.00	€ 950.00
Programas de referencias	€ 15,000.00	€ 15,000.00	€ 15,000.00	€ 15,000.00	€ 15,000.00
Campañas marketing digital	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00
Merchandising para colaboraciones	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00
Servicio al cliente	**€ 20,000.00**	**€ 20,000.00**	**€ 20,000.00**	**€ 20,000.00**	**€ 20,000.00**
Atención al cliente y postventa	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00	€ 20,000.00
Amazon Web Services	**€ 5,000.00**	**€ 5,000.00**	**€ 5,000.00**	**€ 5,000.00**	**€ 5,000.00**
TOTAL	**€ 356,441.50**	**€ 366,209.30**	**€ 376,354.43**	**€ 386,874.94**	**€ 397,784.70**

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

4.5. Proyecciones financieras

Una vez estudiada la inversión inicial, las fuentes de financiación, y la estructura de costes e ingresos de esta aplicación de educación y gestión financiera, se procede a realizar proyecciones a cinco años de los dos principales estados financieros: la cuenta de pérdidas y ganancias, y el balance de situación.

4.5.1. Cuenta de Pérdidas y Ganancias

La Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master* refleja los ingresos y gastos previstos a lo largo de un año, en este caso proyectados hasta el año 2029. El importe neto de la cifra de negocios se genera a través de la suscripción al plan premium, los ingresos por publicidad de otras marcas en la aplicación, y las comisiones bancarias por trasladar clientes a las instituciones financieras con las que existe convenio. A estos ingresos hay que restarles los costes por aprovisionamientos, que incluyen los servicios prestados por otras empresas. En este caso, los servidores de datos en la nube de Amazon Web Services (AWS). También se sustraen del importe neto de la cifra de negocios, los gastos relativos al personal de marketing y de finanzas, a los ingenieros de software y a las comisiones de los socios fundadores. Se contabilizan también otros gastos de explotación, como el alquiler del espacio *coworking*, seguros, licencias operativas, y costes legales y de seguridad de datos.

El resultado bruto, también conocido como EBITDA, se calcula restando los gastos operativos de los ingresos totales. A este resultado se le resta la amortización lineal del inmovilizado material, con vida útil estimada a 8 años, y del inmovilizado intangible, con una vida útil de 5 años, para obtener el resultado de explotación o EBIT. Dado que *Budget Master* no tiene inversiones adicionales ni intereses a pagar por deuda, no se registra un resultado financiero.

Por tanto, el resultado antes de impuestos se corresponde en su totalidad con el resultado de explotación. Restando los impuestos aplicables según la nueva Ley de Startups en España (Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes), estimados en un 15% durante los cuatro primeros años y en un 25% a partir del quinto ejercicio, se obtiene el resultado del ejercicio, que se proyecta en 32.317,09€ en el primer año y aumenta a 43.783,49€ al finalizar el quinto año. En resumen, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master* muestra un resultado positivo que se espera que crezca de manera sostenida a lo largo de los años, reflejando la viabilidad económica y financiera del negocio.

Así, la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master* queda de la siguiente forma:

Tabla 7.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master*

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
Importe neto cifra de negocios	€ 394,461.60	€ 409,056.68	€ 424,191.78	€ 439,886.87	€ 456,162.69
Aprovisionamientos	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00
Gastos de personal	-€ 240,000.00	-€ 248,880.00	-€ 258,088.56	-€ 267,637.84	-€ 277,540.44
Otros gastos de explotación	-€ 104,374.00	-€ 105,261.80	-€ 106,198.37	-€ 107,169.60	-€ 108,176.76
MARGEN BRUTO (EBITDA)	**€ 45,087.60**	**€ 49,914.88**	**€ 54,904.84**	**€ 60,079.43**	**€ 65,445.49**
Depreciación y amortización	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (EBIT)	**€ 38,020.10**	**€ 42,847.38**	**€ 47,837.34**	**€ 53,011.93**	**€ 58,377.99**
RESULTADO FINANCIERO	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**€ 38,020.10**	**€ 42,847.38**	**€ 47,837.34**	**€ 53,011.93**	**€ 58,377.99**
Impuesto sobre beneficios	-€ 5,703.02	-€ 6,427.11	-€ 7,175.60	-€ 7,951.79	-€ 14,594.50
BENEFICIO NETO	**€ 32,317.09**	**€ 36,420.27**	**€ 40,661.74**	**€ 45,060.14**	**€ 43,783.49**

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Dos ratios que justifican la rentabilidad de la actividad empresarial de *Budget Master* son el margen bruto (EBITDA/Ventas) y el margen de explotación (EBIT/Ventas), que crecen de forma estable durante los cinco años proyectados.

Tabla 8.- Ratios de rentabilidad de la actividad de *Budget Master*

Margen bruto	11.43%	12.20%	12.94%	13.66%	14.35%
Margen de explotación	9.64%	10.47%	11.28%	12.05%	12.80%

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

4.5.2. Balance de situación

El Balance de Situación es una herramienta fundamental para entender la salud financiera y la posición patrimonial de una empresa en un momento dado. En el caso de *Budget Master*, este documento proyectado hasta el año 2029 ofrece una visión detallada de sus activos, pasivos y patrimonio neto.

En primer lugar, el activo se divide en dos categorías principales: el activo no corriente y el activo corriente. Por un lado, el activo no corriente comprende los activos de la empresa que no se espera que se conviertan en efectivo en el corto plazo, como el inmovilizado material (equipos electrónicos) e inmaterial (aplicación informática). Ambos experimentan una depreciación en su valor debido al desgaste y uso continuo que sufren, que queda reflejada en el balance a través de la amortización acumulada. Por otro lado, el activo corriente de *Budget Master* incluye la tesorería, es decir, los recursos financieros líquidos disponibles para la empresa en el corto plazo.

En cuanto al pasivo, este representa las obligaciones a las que la empresa debe hacer frente. Aquí encontramos las fuentes de financiación provenientes de las 3Fs (*Family, Friends and Fools*), clasificadas como deuda a largo plazo debido a su vencimiento en el plazo de 8 años. Como deuda a corto plazo, *Budget Master* tiene los impuestos que pagará al año siguiente a la Hacienda Pública.

Por último, el patrimonio neto muestra la diferencia entre los activos y los pasivos de la empresa. Incluye el capital social aportado por los socios fundadores, el resultado del ejercicio, y las reservas. En el caso de *Budget Master*, se ha decidido destinar a reservas la totalidad del beneficio generado durante los primeros años, ya que reinvertir en la empresa en lugar de repartir dividendos contribuye a fortalecer la posición financiera de la *startup* y apoyar su crecimiento futuro.

Así, el Balance de situación de *Budget Master* queda de la siguiente forma:

Tabla 9.- Balance de situación de *Budget Master*

BALANCE DE SITUACIÓN	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
TOTAL ACTIVO	**€ 106,560.10**	**€ 143,704.46**	**€ 185,114.70**	**€ 230,951.03**	**€ 281,377.23**
ACTIVO NO CORRIENTE	**€ 31,472.50**	**€ 24,405.00**	**€ 17,337.50**	**€ 10,270.00**	**€ 3,202.50**
Inmovilizado intangible	**€ 24,000.00**	**€ 18,000.00**	**€ 12,000.00**	**€ 6,000.00**	**€ -**
Aplicación informática y suscripciones	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00
Amortización acumulada del inmovilizado intangible	€ 6,000.00	€ 12,000.00	€ 18,000.00	€ 24,000.00	€ 30,000.00
Inmovilizado material	**€ 7,472.50**	**€ 6,405.00**	**€ 5,337.50**	**€ 4,270.00**	**€ 3,202.50**
Ordenadores portátiles	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00
Teléfonos móviles	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00
Amortización acumulada del inmovilizado material	€ 1,067.50	€ 2,135.00	€ 3,202.50	€ 4,270.00	€ 5,337.50
ACTIVO CORRIENTE	**€ 75,087.60**	**€ 119,299.46**	**€ 167,777.20**	**€ 220,681.03**	**€ 278,174.73**
Tesorería	**€ 75,087.60**	**€ 119,299.46**	**€ 167,777.20**	**€ 220,681.03**	**€ 278,174.73**
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	**€ 106,560.10**	**€ 143,704.46**	**€ 185,114.70**	**€ 230,951.03**	**€ 281,377.23**
PATRIMONIO NETO	**€ 77,317.09**	**€ 113,737.36**	**€ 154,399.10**	**€ 199,459.24**	**€ 243,242.73**
Capital social	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**
Reservas	**€ -**	**€ 32,317.09**	**€ 68,737.36**	**€ 109,399.10**	**€ 154,459.24**
Resultado del ejercicio	**€ 32,317.09**	**€ 36,420.27**	**€ 40,661.74**	**€ 45,060.14**	**€ 43,783.49**
PASIVO NO CORRIENTE	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**
Deudas a lp (3Fs)	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**
PASIVO NO CORRIENTE	**€ 5,703.02**	**€ 6,427.11**	**€ 7,175.60**	**€ 7,951.79**	**€ 14,594.50**
HP acreedora	**€ 5,703.02**	**€ 6,427.11**	**€ 7,175.60**	**€ 7,951.79**	**€ 14,594.50**
Comprobación (Activo - PN - Pasivo)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Al final del quinto año, se registra un ROE (*Return On Equity*) del 18%, lo que respalda la solidez financiera de la *startup*. Este indicador significa que por cada euro invertido en la empresa, se generan 18€ de beneficio. Conforme la empresa crezca y adquiera más deuda, el efecto de apalancamiento tendrá una influencia positiva en su rentabilidad financiera, como se evidencia en el modelo DuPont. En este modelo, el ROE se desglosa en margen neto, rotación de activos y apalancamiento, todos ellos con un impacto favorable en el ROE. *Budget Maste*r es una *startup* tecnológica con un alto potencial de crecimiento que puede generar retornos significativos para los inversores en etapas tempranas debido a su capacidad para capturar una parte del mercado.

4.5.3. Estado de Flujos de Efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo de una empresa proporciona una visión detallada de cómo la empresa maneja su efectivo en diversas áreas. En las actividades de explotación, se observa cómo la empresa administra los ingresos y los gastos relacionados con su operación diaria, lo que es fundamental para evaluar su capacidad de generar efectivo a corto plazo. En el caso de *Budget Master*, los cobros de las actividades de explotación provienen principalmente de las ventas de sus productos y servicios, que se cobran al momento. Los pagos se destinan a aprovisionamientos, salarios, gastos de marketing, seguros, licencias, alquileres y otros costes operativos. En total, se obtiene un flujo de caja de explotación el primer año valorado en 75.087,60€.

Además, el análisis de las actividades de inversión revela cómo la empresa utiliza sus recursos para adquirir activos que puedan generar retornos en el futuro, como la adquisición de equipos para procesos de información que permitan el funcionamiento de la aplicación. *Budget Master* realiza un único pago en el primer año para comprar ordenadores por 3.745€, teléfonos móviles por 4.795€, y pagar al ingeniero profesional para crear la aplicación digital valorada en 30.000€.

Por último, las actividades de financiación reflejan cómo la *startup* obtiene los fondos necesarios para su crecimiento y desarrollo, ya sea a través de inversiones propias o de fuentes externas de financiamiento. En este caso, los fondos necesarios provienen de las contribuciones de los socios fundadores y de las "3Fs" sin intereses de deuda, sumando un total de 68.540€, obtenidos a principios del año 2025. A parte de los fondos iniciales, no hay otros fondos que queden reflejados en la proyección a cinco años del Estado de Flujos de Efectivo de *Budget Master*, ya que la empresa no tiene planeado obtener financiación adicional en los próximos años. Este enfoque se adopta para evitar depender demasiado de la deuda con intereses.

Este desglose proporciona una comprensión completa de cómo *Budget Master* gestiona su flujo de efectivo, lo que es esencial para evaluar su salud financiera y su capacidad para sostener y expandir sus operaciones a lo largo del tiempo. Al final del año 2029, se registra un saldo de tesorería de 278.174,73€. El departamento financiero de la *startup* debería considerar diversas opciones de inversión en proyectos que generen valor para los accionistas, con el objetivo de gestionar este exceso de tesorería de manera eficiente. Evaluar estas oportunidades permitirá a la empresa optimizar sus recursos y mejorar su rentabilidad a largo plazo.

Tabla 10.- Estado de Flujos de Efectivo de *Budget Master*

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
Saldo inicial de tesorería	€ -	€ 110,187.60	€ 185,533.16	€ 266,296.55	€ 352,680.60
FLUJO DE CAJA DE EXPLOTACIÓN					
Cobros	€ 429,561.60	€ 445,455.38	€ 461,937.23	€ 479,028.91	€ 496,752.98
Pagos	€ 349,374.00	€ 370,109.82	€ 381,173.85	€ 392,644.86	€ 404,540.29
Total	**€ 80,187.60**	**€ 75,345.56**	**€ 80,763.38**	**€ 86,384.05**	**€ 92,212.68**
FLUJO DE CAJA DE INVERSIÓN					
Cobros	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Pagos	€ 38,540.00	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	**-€ 38,540.00**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN					
Cobros	€ 68,540.00	€ -	€ -	€ -	€ -
Pagos	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	**€ 68,540.00**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
FLUJO DE CAJA NETO	**€ 110,187.60**	**€ 75,345.56**	**€ 80,763.38**	**€ 86,384.05**	**€ 92,212.68**
Saldo final tesorería	€ 110,187.60	€ 185,533.16	€ 266,296.55	€ 352,680.60	€ 444,893.28

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

4.6. Justificación de la decisión de inversión

Se ha llevado a cabo un análisis detallado de los flujos de caja libre de la empresa, aplicando una tasa de descuento WACC del 18% para reflejar el mayor riesgo asociado con una *startup*. Este enfoque permite calcular el Valor Actual Neto (VAN) de 74.232,79€, indicando que los flujos futuros generados por la empresa superan la inversión inicial necesaria para lanzar el proyecto y permiten obtener ganancias. Esta cifra positiva del VAN es un sólido respaldo para la viabilidad del proyecto y justifica la decisión de inversión.

Además, la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 33,42% es otro indicador clave de la rentabilidad del proyecto. Esta tasa elevada sugiere que la empresa generará retornos significativos sobre la inversión inicial, lo que la hace aún más atractiva para los inversores. Es importante destacar que la TIR es superior al costo de capital (WACC), lo que subraya aún más la rentabilidad del proyecto y proporciona confianza adicional a los inversores sobre la capacidad de la empresa para generar beneficios.

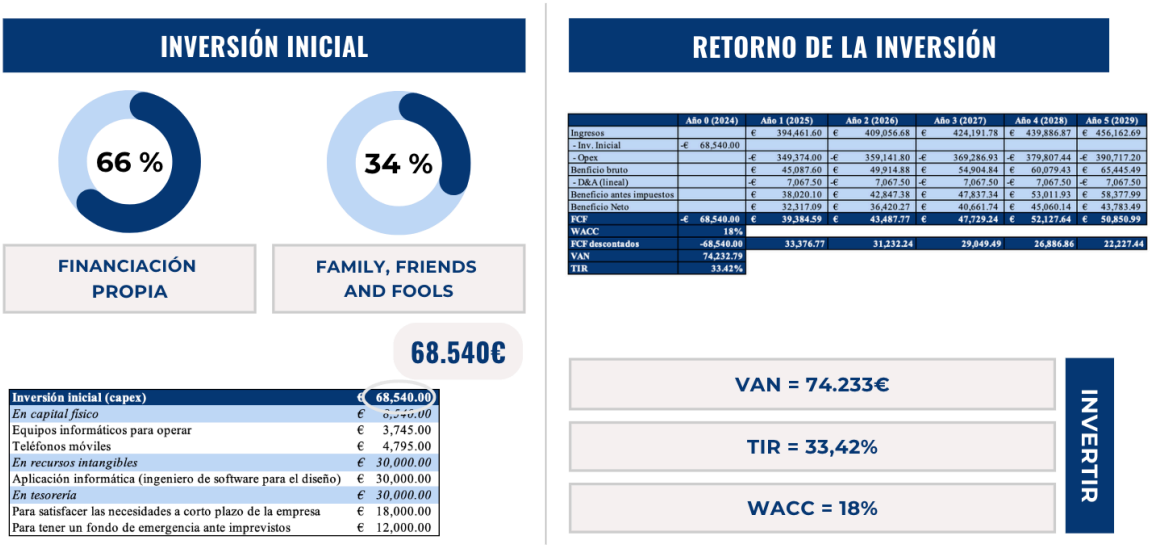
En resumen, tanto el VAN positivo como la TIR superior al WACC respaldan la decisión de inversión en esta idea de negocio, ofreciendo una perspectiva optimista sobre su potencial de rentabilidad y éxito a largo plazo.

Tabla 11.- VAN y TIR del proyecto de inversión

	Año 0 (2024)	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
Ingresos		€ 394,461.60	€ 409,056.68	€ 424,191.78	€ 439,886.87	€ 456,162.69
- Inv. Inicial	-€ 68,540.00					
- Opex		-€ 349,374.00	-€ 359,141.80	-€ 369,286.93	-€ 379,807.44	-€ 390,717.20
Benficio bruto		€ 45,087.60	€ 49,914.88	€ 54,904.84	€ 60,079.43	€ 65,445.49
- D&A (lineal)		-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50
Beneficio antes impuestos		€ 38,020.10	€ 42,847.38	€ 47,837.34	€ 53,011.93	€ 58,377.99
Beneficio Neto		€ 32,317.09	€ 36,420.27	€ 40,661.74	€ 45,060.14	€ 43,783.49
FCF	**-€ 68,540.00**	**€ 39,384.59**	**€ 43,487.77**	**€ 47,729.24**	**€ 52,127.64**	**€ 50,850.99**
WACC	**18%**					
FCF descontados	**-68,540.00**	**33,376.77**	**31,232.24**	**29,049.49**	**26,886.86**	**22,227.44**
VAN	**74,232.79**					
TIR	**33.42%**					

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Figura 13.- Justificación de la decisión de inversión



Fuente: elaboración propia a partir de la aplicación Canva

4.7. Análisis de sensibilidad

Hasta ahora, se ha realizado un análisis exhaustivo del escenario base de *Budget Master.* Sin embargo, para mejorar aún más la precisión de nuestro modelo financiero, se va a llevar a cabo un análisis de sensibilidad que permitirá explorar cómo cambios en la situación económica de la sociedad, ya sea un *boom* o una posible recesión financiera, pueden impactar en la cifra de ingresos de la *startup* y, por consiguiente, en el rendimiento general del negocio.

4.7.1. Escenario optimista

En un escenario optimista de la economía, caracterizado por un crecimiento económico favorable y un aumento en el consumo, así como por una campaña de marketing exitosa que alcanza a un mayor número de usuarios, las proyecciones de ingresos para *Budget Master* experimentan un impulso significativo.

En este contexto, se estima que el mercado captado a corto plazo podría ampliarse del 3% al 4,5% del SAM, a la vez que la tasa de suscripción de usuarios al plan premium aumentaría del 0,5% al 1,5%, generando ingresos por suscripciones de hasta 262.723,50€ el primer año de vida de la aplicación.

Además, el aumento en la frecuencia de uso de la aplicación por parte de los usuarios, fomentada por las expectativas favorables de mercado, resultaría en ingresos adicionales por la visualización de los anuncios establecidos por otras marcas en la aplicación, llegando a 62.923,77€ en el primer año. Se estima que los usuarios se conectarían a la aplicación 7 días por semana, 3 veces al día.

En cuanto a las comisiones bancarias por inversiones, se prevé un aumento significativo en la participación de usuarios que inviertan su dinero, del 3% al 4%, y un incremento en el monto invertido de 5.000€ a 8.500€ anuales por usuario. Esto se traduce en ingresos por comisiones bancarias que alcanzan los 994.500€ en el primer año, constituyéndose como la fuente de ingresos más grande para *Budget Master.*

Estas proyecciones, ajustadas a una tasa de crecimiento del 1% más la inflación actual en España del 2,7%, reflejan el potencial de crecimiento y la robustez del modelo de negocio de *Budget Master* en un entorno económico favorable. A continuación se detalla el modelo de ingresos, así como los tres estados financieros básicos de la *startup* en un escenario optimista de la economía.

Tabla 12.- Ingresos de *Budget Master* en el escenario optimista

	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)	Total
Premium	€ 262,723.50	€ 272,444.27	€ 282,524.71	€ 292,978.12	€ 303,818.31	**€ 1,414,488.91**
Publicidad	€ 62,923.77	€ 65,251.95	€ 67,666.27	€ 70,169.92	€ 72,766.21	**€ 338,778.13**
Comisiones	€ 994,500.00	€ 1,031,296.50	€ 1,069,454.47	€ 1,109,024.29	€ 1,150,058.18	**€ 5,354,333.44**
Total	**€ 1,320,147.27**	**€ 1,368,992.72**	**€ 1,419,645.45**	**€ 1,472,172.33**	**€ 1,526,642.71**	

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Tabla 13.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master* en el escenario optimista

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
Importe neto cifra de negocios	€ 1,320,147.27	€ 1,368,992.72	€ 1,419,645.45	€ 1,472,172.33	€ 1,526,642.71
Aprovisionamientos	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00
Gastos de personal	-€ 240,000.00	-€ 248,880.00	-€ 258,088.56	-€ 267,637.84	-€ 277,540.44
Otros gastos de explotación	-€ 104,374.00	-€ 105,261.80	-€ 106,198.37	-€ 107,169.60	-€ 108,176.76
MARGEN BRUTO (EBITDA)	**€ 970,773.27**	**€ 1,009,850.92**	**€ 1,050,358.52**	**€ 1,092,364.89**	**€ 1,135,925.51**
Depreciación y amortización	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (EBIT)	**€ 963,705.77**	**€ 1,002,783.42**	**€ 1,043,291.02**	**€ 1,085,297.39**	**€ 1,128,858.01**
RESULTADO FINANCIERO	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**€ 963,705.77**	**€ 1,002,783.42**	**€ 1,043,291.02**	**€ 1,085,297.39**	**€ 1,128,858.01**
Impuesto sobre beneficios	-€ 144,555.87	-€ 150,417.51	-€ 156,493.65	-€ 162,794.61	-€ 282,214.50
BENEFICIO NETO	**€ 819,149.90**	**€ 852,365.91**	**€ 886,797.36**	**€ 922,502.78**	**€ 846,643.51**

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Este contexto de crecimiento sostenido se traduce en un beneficio neto al finalizar el ejercicio 2025 de 819.149,90€, con una tendencia de crecimiento proyectada hasta alcanzar los 846.643,51€ al finalizar el ejercicio 2029. Estos resultados reflejan el impacto positivo del aumento en la base de clientes y la expansión del negocio en un entorno económico favorable. La disminución en el beneficio neto observada entre el año 2028 y el año 2029 se debe a que, después del cuarto año, la reducción de la tasa fiscal al 15% para las pymes deja de aplicarse, lo que resulta en un aumento de la tasa impositiva al 25%.

Tabla 14.- Balance de situación de *Budget Master* en el escenario optimista

BALANCE DE SITUACIÓN	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
TOTAL ACTIVO	**€ 1,014,267.55**	**€ 1,856,548.42**	**€ 2,732,885.22**	**€ 3,644,540.39**	**€ 4,592,820.73**
ACTIVO NO CORRIENTE	**€ 31,472.50**	**€ 24,405.00**	**€ 17,337.50**	**€ 10,270.00**	**€ 3,202.50**
Inmovilizado intangible	**€ 24,000.00**	**€ 18,000.00**	**€ 12,000.00**	**€ 6,000.00**	**€ -**
Aplicación informática	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00
Amortización acumulada del inmovilizado intangible	€ 6,000.00	€ 12,000.00	€ 18,000.00	€ 24,000.00	€ 30,000.00
Inmovilizado material	**€ 7,472.50**	**€ 6,405.00**	**€ 5,337.50**	**€ 4,270.00**	**€ 3,202.50**
Ordenadores portátiles	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00
Teléfonos móviles	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00
Amortización acumulada del inmovilizado material	€ 1,067.50	€ 2,135.00	€ 3,202.50	€ 4,270.00	€ 5,337.50
ACTIVO CORRIENTE	**€ 982,795.05**	**€ 1,832,143.42**	**€ 2,715,547.72**	**€ 3,634,270.39**	**€ 4,589,618.23**
Tesorería	**€ 982,795.05**	**€ 1,832,143.42**	**€ 2,715,547.72**	**€ 3,634,270.39**	**€ 4,589,618.23**
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	**€ 1,014,267.55**	**€ 1,856,548.42**	**€ 2,732,885.22**	**€ 3,644,540.39**	**€ 4,592,820.73**
PATRIMONIO NETO	**€ 848,868.42**	**€ 1,685,387.42**	**€ 2,555,751.55**	**€ 3,461,213.07**	**€ 4,292,263.81**
Capital social	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**
Reservas	**€ -**	**€ 803,868.42**	**€ 1,640,387.42**	**€ 2,510,751.55**	**€ 3,416,213.07**
Resultado del ejercicio	**€ 803,868.42**	**€ 836,519.00**	**€ 870,364.13**	**€ 905,461.52**	**€ 831,050.75**
PASIVO NO CORRIENTE	**€ 165,399.13**	**€ 171,161.00**	**€ 177,133.67**	**€ 183,327.33**	**€ 300,556.92**
Deudas a lp (3Fs)	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**
HP acreedora	**€ 141,859.13**	**€ 147,621.00**	**€ 153,593.67**	**€ 159,787.33**	**€ 277,016.92**
Comprobación (Activo - PN - Pasivo)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Se observa un aumento en la tesorería disponible de *Budget Master* debido al aumento de entrada de flujos de efectivo causada por el incremento en las ventas gracias al escenario económico favorable.

Tabla 15.- Estado de Flujos de Efectivo de *Budget Master* en el escenario optimista

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
	€ 30,000.00	€ 1,000,773.27	€ 1,866,068.32	€ 2,766,009.33	€ 3,701,880.57
FLUJO DE CAJA DE EXPLOTACIÓN					
Cobros	€ 1,320,147.27	€ 1,368,992.72	€ 1,419,645.45	€ 1,472,172.33	€ 1,526,642.71
Pagos	€ 349,374.00	€ 503,697.67	€ 519,704.45	€ 536,301.09	€ 553,511.81
Total	**€ 970,773.27**	**€ 865,295.05**	**€ 899,941.00**	**€ 935,871.24**	**€ 973,130.90**
FLUJO DE CAJA DE INVERSIÓN					
Cobros	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Pagos	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN					
Cobros	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Pagos	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
FLUJO DE CAJA NETO	**€ 970,773.27**	**€ 865,295.05**	**€ 899,941.00**	**€ 935,871.24**	**€ 973,130.90**
Saldo final tesorería	€ 1,000,773.27	€ 1,866,068.32	€ 2,766,009.33	€ 3,701,880.57	€ 4,675,011.47

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

4.7.2. Escenario pesimista

En un escenario pesimista de la economía, marcado por una recesión económica y una disminución en el consumo, así como por una campaña de marketing que no logra alcanzar el número deseado de usuarios, las proyecciones de ingresos para *Budget Master* experimentan un ligero descenso.

En este contexto, se estima que el mercado captado a corto plazo podría reducirse del 3% al 2,85% del SAM, generando ingresos por suscripciones de 55.46,85€ el primer año de vida de la aplicación, dado que menos usuarios estarían dispuestos a gastar dinero en la suscripción premium.

Las expectativas negativas del mercado podrían alejar a las personas de las finanzas, debido a aspectos psicológicos y a la reducción de las ganas de invertir, lo que impactaría en la frecuencia de visitas a la aplicación. Sin embargo, la situación podría verse compensada por una nueva necesidad de ahorro y una mayor atención a las finanzas personales en momentos críticos. Por lo tanto, se proyecta que el número de usuarios y la frecuencia de visita de la aplicación permanezcan estables con respecto al escenario base. En este caso, dada la reducción del mercado finalmente alcanzado, los ingresos por esta fuente serían de 19.169,67€.

En cuanto a las comisiones bancarias por inversiones, se espera un descenso significativo en la participación de usuarios que inviertan su dinero, dado el mayor enfoque en el ahorro en tiempos de crisis, reduciendo la tasa del 3% al 2,8%. Esto se traduce en ingresos por comisiones bancarias que solo alcanzan los 280.098€ en el primer año, aunque sigue siendo la fuente de ingresos más importante para *Budget Master.*

Estas proyecciones, ajustadas a una tasa de crecimiento del 1% más la inflación actual en España del 2,7%, destacan el potencial de crecimiento y la resiliencia del modelo de negocio de *Budget Master* incluso en un entorno económico adverso.

A continuación se detalla el modelo de ingresos, así como los tres estados financieros básicos de la *startup* en un escenario pesimista de la economía.

Tabla 16.- Ingresos de *Budget Master* en el escenario pesimista

	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)	Total
Premium	€ 55,463.85	€ 57,516.01	€ 59,644.10	€ 61,850.94	€ 64,139.42	**€ 298,614.33**
Publicidad	€ 19,169.67	€ 19,878.95	€ 20,614.47	€ 21,377.20	€ 22,168.16	**€ 103,208.45**
Comisiones	€ 280,098.00	€ 290,461.63	€ 301,208.71	€ 312,353.43	€ 323,910.51	**€ 1,508,032.27**
Total	**€ 354,731.52**	**€ 367,856.59**	**€ 381,467.28**	**€ 395,581.57**	**€ 410,218.09**	

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Tabla 17.- Cuenta de Pérdidas y Ganancias de *Budget Master* en el escenario pesimista

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
Importe neto cifra de negocios	€ 354,731.52	€ 367,856.59	€ 381,467.28	€ 395,581.57	€ 410,218.09
Aprovisionamientos	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00	-€ 5,000.00
Gastos de personal	-€ 240,000.00	-€ 248,880.00	-€ 258,088.56	-€ 267,637.84	-€ 277,540.44
Otros gastos de explotación	-€ 104,374.00	-€ 105,261.80	-€ 106,198.37	-€ 107,169.60	-€ 108,176.76
MARGEN BRUTO (EBITDA)	**€ 5,357.52**	**€ 8,714.79**	**€ 12,180.35**	**€ 15,774.13**	**€ 19,500.89**
Depreciación y amortización	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50	-€ 7,067.50
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (EBIT)	**-€ 1,709.98**	**€ 1,647.29**	**€ 5,112.85**	**€ 8,706.63**	**€ 12,433.39**
RESULTADO FINANCIERO	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	**-€ 1,709.98**	**€ 1,647.29**	**€ 5,112.85**	**€ 8,706.63**	**€ 12,433.39**
Impuesto sobre beneficios	€ 256.50	-€ 247.09	-€ 766.93	-€ 1,305.99	-€ 3,108.35
BENEFICIO NETO	**-€ 1,453.48**	**€ 1,400.19**	**€ 4,345.92**	**€ 7,400.64**	**€ 9,325.04**

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Al finalizar el ejercicio 2025, se registraron pérdidas por valor de 1.453,48€, pero se proyecta un crecimiento que llevará a un beneficio de 9.325,04€ al finalizar el ejercicio 2029. Estos resultados reflejan un impacto positivo y una sólida capacidad de recuperación a pesar del escenario económico desfavorable. La mejora proyectada destaca la eficacia de las estrategias de la empresa y su potencial para adaptarse y prosperar en condiciones adversas.

Tabla 18.- Balance de situación de *Budget Master* en el escenario pesimista

BALANCE DE SITUACIÓN	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
TOTAL ACTIVO	**€ 66,830.02**	**€ 68,733.80**	**€ 73,599.56**	**€ 81,539.26**	**€ 92,666.66**
ACTIVO NO CORRIENTE	**€ 31,472.50**	**€ 24,405.00**	**€ 17,337.50**	**€ 10,270.00**	**€ 3,202.50**
Inmovilizado intangible	**€ 24,000.00**	**€ 18,000.00**	**€ 12,000.00**	**€ 6,000.00**	**€ -**
Aplicación informática	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00	€ 30,000.00
Amortización acumulada del inmovilizado intangil	€ 6,000.00	€ 12,000.00	€ 18,000.00	€ 24,000.00	€ 30,000.00
Inmovilizado material	**€ 7,472.50**	**€ 6,405.00**	**€ 5,337.50**	**€ 4,270.00**	**€ 3,202.50**
Ordenadores portátiles	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00	€ 3,745.00
Teléfonos móviles	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00	€ 4,795.00
Amortización acumulada del inmovilizado materia	€ 1,067.50	€ 2,135.00	€ 3,202.50	€ 4,270.00	€ 5,337.50
ACTIVO CORRIENTE	**€ 35,357.52**	**€ 44,328.80**	**€ 56,262.06**	**€ 71,269.26**	**€ 89,464.16**
Tesorería	**€ 35,357.52**	**€ 44,328.80**	**€ 56,262.06**	**€ 71,269.26**	**€ 89,464.16**
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	**€ 66,830.02**	**€ 68,733.80**	**€ 73,599.56**	**€ 81,539.26**	**€ 92,666.66**
PATRIMONIO NETO	**€ 43,546.52**	**€ 44,946.71**	**€ 49,292.63**	**€ 56,693.27**	**€ 66,018.31**
Capital social	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**	**€ 45,000.00**
Reservas	**€ -**	**-€ 1,453.48**	**-€ 53.29**	**€ 4,292.63**	**€ 11,693.27**
Resultado del ejercicio	**-€ 1,453.48**	**€ 1,400.19**	**€ 4,345.92**	**€ 7,400.64**	**€ 9,325.04**
PASIVO NO CORRIENTE	**€ 23,283.50**	**€ 23,787.09**	**€ 24,306.93**	**€ 24,845.99**	**€ 26,648.35**
Deudas a lp (3Fs)	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**	**€ 23,540.00**
HP acreedora	**-€ 256.50**	**€ 247.09**	**€ 766.93**	**€ 1,305.99**	**€ 3,108.35**
Comprobación (Activo - PN - Pasivo)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

Incluso en situaciones adversas, el ROE de *Budget Master* es aceptable. En este caso, el ratio de rentabilidad económica en el año 2029 equivale al 14,12%. E incluso en el peor de los escenarios, *Budget Master* sería rentable y capaz de generar flujos de caja que le permitan continuar con sus operaciones de explotación y de inversión. A finales del año 2025, a pesar de registrar pérdidas contables, es capaz de generar un flujo de caja positivo valorado en 35.357,52€

Tabla 19.- Estado de Flujos de Efectivo de *Budget Master* en el escenario pesimista

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	Año 1 (2025)	Año 2 (2026)	Año 3 (2027)	Año 4 (2028)	Año 5 (2029)
	€ 30,000.00	€ 35,357.52	€ 44,328.80	€ 56,262.06	€ 71,269.26
FLUJO DE CAJA DE EXPLOTACIÓN					
Cobros	€ 354,731.52	€ 367,856.59	€ 381,467.28	€ 395,581.57	€ 410,218.09
Pagos	€ 349,374.00	€ 358,885.30	€ 369,534.03	€ 380,574.36	€ 392,023.19
Total	**€ 5,357.52**	**€ 8,971.28**	**€ 11,933.25**	**€ 15,007.21**	**€ 18,194.89**
FLUJO DE CAJA DE INVERSIÓN					
Cobros	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Pagos	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN					
Cobros	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Pagos	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
Total	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**	**€ -**
FLUJO DE CAJA NETO	**€ 5,357.52**	**€ 8,971.28**	**€ 11,933.25**	**€ 15,007.21**	**€ 18,194.89**
Saldo final tesorería	€ 35,357.52	€ 44,328.80	€ 56,262.06	€ 71,269.26	€ 89,464.16

Fuente: elaboración propia a partir de hojas de cálculo Excel

5. CONCLUSIONES

A continuación se detallan las principales conclusiones de este TFG, respondiendo a los objetivos planteados inicialmente.

El primero consistía en analizar la situación de falta de información y responsabilidad financiera en España. Un 80% de los jóvenes españoles considera que su nivel de conocimiento financiero es bajo o medio, un 45% no tiene un presupuesto mensual para sus gastos, un 70% no confía en su capacidad para afrontar problemas financieros y un 40% indica que su necesidad de asesoramiento financiero ha aumentado.

El segundo objetivo era presentar el *Business Model Canvas* de *Budget Master* para comprender su modelo de negocio. La propuesta de valor consiste en realizar recomendaciones de inversión y ahorro, y en gestionar gastos e ingresos, ofreciendo una comunidad en línea, un universo de avatares y un coach virtual. Se pretende llegar a jóvenes españoles de entre 18 y 35 años a través de una interfaz intuitiva y una excelente experiencia de usuario. Los canales de distribución incluyen App Store, Google Play, redes sociales, vallas publicitarias, asociaciones con instituciones educativas y financieras, y la participación en ferias y eventos sectoriales.

Los recursos esenciales son los equipos para procesos de información y la inversión inicial valorada en 68.540€, proveniente de aportaciones de socios y de *Family, Friends and Fools*. También son importantes los recursos tecnológicos, como el software, y el capital humano. Los socios clave son las empresas de protección de datos, las plataformas especializadas de *software* y proveedores de análisis de datos, así como instituciones financieras o empresas de marketing digital. Las actividades clave que permiten desarrollar la actividad son el desarrollo y mantenimiento de la aplicación, el entrenamiento del sistema inteligente de AI, la creación de contenido de educación financiera, la captación de consumidores, el análisis de datos del usuario y el servicio al cliente.

Los ingresos de este plan estratégico se obtienen a partir de la suscripción al plan premium, de anuncios de publicidad en la aplicación y de las comisiones cobradas a instituciones financieras con las que se tengan convenios. Los costes incluyen tanto costes fijos, como sueldos y salarios y otros gastos operativos, como costes variables, como costes de marketing y de los servidores de datos.

El tercer objetivo era detallar la rentabilidad económico-financiera de *Budget Master*. Analizando escenarios optimista, base y pesimista, la *startup* obtiene beneficios y suficiente caja para continuar proyectos de inversión. Utilizando una tasa de descuento WACC del 18%, el Valor Actual Neto (VAN) es de 74.232,79€, indicando que los flujos futuros generados superan la inversión inicial, lo que respalda la viabilidad del proyecto y justifica la decisión de inversión.

Además, la Tasa Interna de Retorno (TIR) del 33,42% sugiere retornos significativos sobre la inversión inicial, haciendo el proyecto atractivo para los inversores. La TIR, superior al coste de capital (WACC), subraya la rentabilidad del proyecto y proporciona confianza adicional sobre la capacidad de la empresa para generar beneficios.

En definitiva, *Budget Master* es una idea de negocio innovadora y viable tanto a nivel estratégico como financiero, convirtiéndose en el socio financiero de confianza de sus usuarios. La propuesta de valor única, combinada con una sólida estrategia de ingresos y una alta rentabilidad proyectada, subraya su potencial en el mercado.

Las limitaciones de este estudio incluyen desafíos en la estimación precisa del tamaño del mercado y la relatividad en las proyecciones financieras. Además, la rápida evolución del comportamiento del consumidor y las condiciones del mercado pueden afectar las previsiones. La empresa comienza a obtener beneficios desde el primer año, un caso poco frecuente, lo que podría deberse a las limitaciones de tiempo propias de un TFG, y cuenta con flujos de caja positivos que le permiten acumular tesorería. Por lo tanto, el departamento financiero de la *startup* debería analizar con mayor detalle las oportunidades de inversión que generen valor para los accionistas, a fin de gestionar adecuadamente este excedente de tesorería.

Como recomendaciones para estudios futuros, sería beneficioso llevar a cabo un estudio de mercado profundo para comprender mejor las necesidades y expectativas de los jóvenes españoles de entre 18 y 35 años en cuanto a conocimiento financiero. También sería útil realizar análisis comparativos con otras soluciones financieras en el mercado para identificar áreas de mejora y oportunidades de diferenciación. Evaluar el impacto de las tendencias emergentes en tecnología financiera (*fintech*) y su integración con *Budget Master* podría ofrecer valiosas perspectivas para el desarrollo del producto.

REFERENCIAS

Apple (2024). *iPhone 15*. https://www.apple.com/es/iphone-15/

Bay, C. (2011). Framing financial responsibility: An analysis of the limitations of accounting. *Critical Perspectives on Accounting, 22(*6), 593-607. https://doi.org/10.1016/j.cpa.2011.03.001

Blanco, C. (2023). España se sitúa en los últimos lugares de conocimientos financieros. *Asset Managers.*https://www.estrategiasdeinversion.com/fondos/espana-se-situa-en-los-ultimos-lugares-de-conocimientos-n-649959

Bluecoins (2024). *Finance Made Easy.* https://www.bluecoinsapp.com/

CarlosAF (1 de diciembre de 2023). Los inversores 'millennials' apuestan cada vez más por el asesoramiento financiero. *El Asesor Financiero* https://elasesorfinanciero.com/los-inversores-millennials-apuestan-cada-vez-mas-por-el-asesoramiento-financiero/

Cuevas, M. & Roglán, G. (5 de febrero de 2023). Así es como las tarjetas de crédito eliminan el "efecto dolor" y nos impulsan a un gasto más descontrolado. *Lasexta*. https://www.lasexta.com/noticias/economia/asi-como-tarjetas-credito-eliminan-efecto-dolor-nos-impulsan-gasto-mas-descontrolado_2023020563e0038c308cc00001f48661.html

de Andrés Cabrero, B. (2018). *Fuentes de Financiación Alternativas para PYMES* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Valladolid]. https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/30362/TFG-N.841.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Dirección General del INJUVE y Observatorio de la Juventud en España (2021). *Resumen ejecutivo Informe Juventud en España 2020.* https://www.injuve.es/sites/default/files/adjuntos/2021/03/informe-juventud-en-espana-2020-resumen-ejecutivo.pdf

European Commission (2023). *Implementing and delegated acts - PSD 2.* https://finance.ec.europa.eu/regulation-and-supervision/financial-services-legislation/implementing-and-delegated-acts/payment-services-directive_en

Fintonic (2024). *Fintonic, la app que te da más dinero.* https://www.fintonic.com/es-ES/inicio/

Fuentes-Domenech, D. (2016). *Envejecimiento de la población en España* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Jaén]. https://crea.ujaen.es/handle/10953.1/3819

Garud, R. (1997). Know-how, know-why, and know-what. *Advances in strategic management, 14,* 81-101.

Instituto Nacional de Estadística (2023). *Encuesta de Condiciones de Vida (ECV). Año 2022.* https://www.ine.es/prensa/ecv_2022.pdf

Instituto Nacional de Estadística (s.f.). *Una Población Envejecida.* https://www.ine.es/prodyser/demografia_UE/bloc-1c.html?lang=es

Ley 28/2022, de 21 de diciembre, de fomento del ecosistema de las empresas emergentes. BOE» núm. 306, de 22 de diciembre de 2022, páginas 179017 a 179060. https://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2022-21739

Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales. «BOE» núm. 294, de 06/12/2018. https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2018-16673

Martínez Vélez. (12 de marzo del 2024). El Banco de España eleva el crecimiento para el 2024 al 1,9% y rebaja el IPC al 2,7%. *Diario Público* https://www.publico.es/economia/banco-espana-eleva-crecimiento-previsto-2024-al-1-9-y-rebaja-ipc-al-2-7

MediaMarkt (2024). *Portátil - Lenovo IdeaPad 3 15ITL6, 15.6" Full HD, Intel® Core™ i7-1165G7, 16GB RAM, 512GB SSD, Iris® Xe Graphics, Windows 11 Home.* https://www.mediamarkt.es/es/product/_portatil-lenovo-ideapad-3-15itl6-156-full-hd-intelr-coretm-i7-1165g7-16gb-ram-512gb-ssd-irisr-xe-graphics-windows-11-home-1533129.html

Ministerio de Sanidad (2023). *Información y estadísticas sanitarias: Esperanzas de vida en España, 2021*. https://www.sanidad.gob.es/estadEstudios/estadisticas/inforRecopilaciones/ESPERANZAS_DE_VIDA_2021.pdf

Monefy (2024). *Take back control of your money.* https://monefy.me/

Munzi, T. & Smeeding, T. (2006). Conditions of social vulnerability, work and low income, evidence for Spain in comparative perspective. *LIS Working Paper Series, 448*. https://www.econstor.eu/handle/10419/95369

NCA The Smart Agency (30 de julio de 2020). *Campañas Publicidad en Spotify: Formatos de anuncio, medidas de banners, precios y cómo anunciarse.* https://www.ncasmart.com/publicidad-en-spotify-para-una-nueva-era-formatos-y-como-anunciarse/

Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Clark, T. (2010). Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. *Hoboken, Nueva Jersey, Estados Unidos: John Wiley & Sons.*

Robles, P. R. (26 de julio de 2023). España es el cuarto país de la Unión Europea con peor educación financiera. *DirigentesDigital*. https://dirigentesdigital.com/dirigentes/financiero/espana-cuarto-pais-ue-peor-educacion-financiera

Seidor (14 de junio de 2023). *[Guía Completa] Precio y licencias de SAP Business One*. https://www.seidor.com/blog-pyme/guia-completa-precio-y-licencias-de-sap-business-one

Shi, X. (2016). A Study on Factors Influencing the Click Through Rate, CTR, of Internet ads by the Charging Mode of CPM (Cost Per Mile) Based on Information Transfer. *International Journal of Simulation: Systems, Science & Technology 17*(32). 35.1-35.5. 10.5013/IJSSST.a.17.32.35

Spendee (2024). *The only app that gets your money into shape.* https://www.spendee.com/

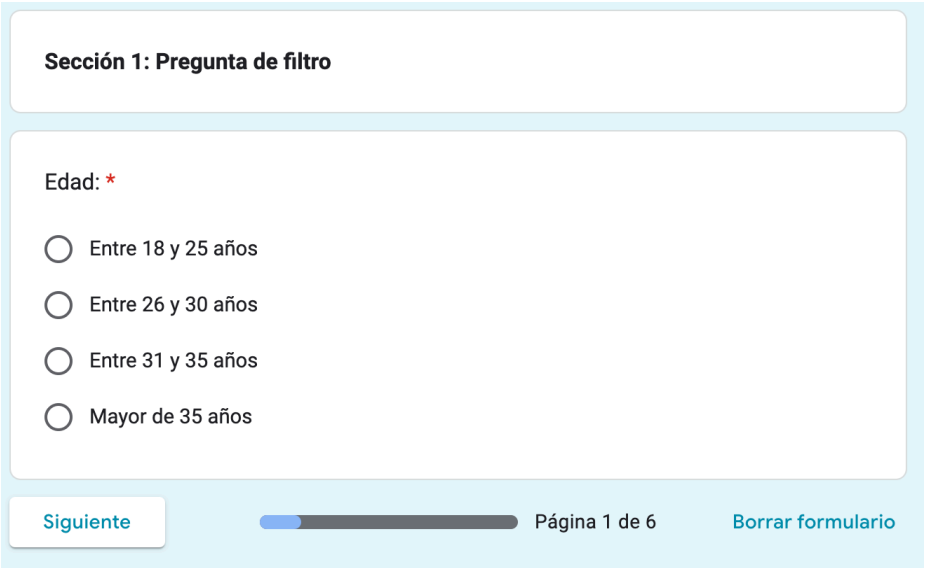
Yeeply (2024). *¿Cuánto cuesta crear una app en 2024?* https://www.yeeply.com/blog/desarrollo-de-apps/cuanto-cuesta-crear-una-app/

Yusop, Z. B. M. (2018). PESTEL analysis. *School of Business and Accountancy, Kolej Universiti Poly-Tech MARA, 1 st National Conference on Multidisciplinary Research and Practice 2018*, 34-39. https://www.researchgate.net/profile/Elaheh-Yadegaridehkordi/publication/341190360_COMRAP_2018/links/5eb2ec0b45851523bd4708f1/COMRAP-2018.pdf

ANEXO

Formulario realizado a más de 130 jóvenes de entre 18 a 35 años, en colaboración con todos los socios fundadores.





Sección 2: Información demográfica

Sexo: *

- ◯ Hombre
- ◯ Mujer
- ◯ Prefiero no decirlo

Estado civil: *

- ◯ Soltero/a
- ◯ Casado/a
- ◯ Divorciado/a o Separado/a
- ◯ Viudo/a

Nivel de educación (más alto): *

- ◯ Educación primaria
- ◯ Educación secundaria
- ◯ Educación superior
- ◯ Educación Universitaria
- ◯ Postgrado o Master
- ◯ Doctorado

Ocupación: *

- ◯ Estudiante
- ◯ Trabajador a tiempo completo
- ◯ Trabajador a tiempo parcial
- ◯ Trabajador autónomo
- ◯ Desempleado
- ◯ Otro: _____

Atrás Siguiente Página 2 de 6 Borrar formulario

Sección 3: Hábitos financieros

Nivel de conocimientos financieros: *

	1	2	3	4	5	
Nulo	○	○	○	○	○	Avanzado

¿Qué utilizas más a la hora de pagar? *

- ○ Efectivo
- ○ Tarjeta de crédito

¿Dirías que tienes un control claro de tus gastos diarios? *

- ○ Si
- ○ No

¿Con qué frecuencia revisas tus gastos e ingresos en tu cuenta? *

- ○ Diariamente
- ○ Semanalmente
- ○ Dos veces al mes
- ○ Mensualmente
- ○ Rara vez
- ○ Nunca

¿En qué categorías gastas más dinero? (Puedes seleccionar varias opciones) *

- ☐ Vivienda (alquiler/hipoteca y suministros)
- ☐ Alimentación (supermercado, restaurantes, bares, comida a domicilio)
- ☐ Transporte (coche, transporte público, combustible)
- ☐ Ocio y cultura (entretenimiento, viajes, actividades culturales)
- ☐ Vestimenta (ropa, calzado, complementos)
- ☐ Suscripciones (gimnasio, plataformas de streaming (Netflix, HBO, Prime, ...), revistas o periódicos digitales, aplicaciones de música (Spotify, ..), ...
- ☐ Otro: _____

¿Qué porcentaje aproximado de tus ingresos destinas a ahorros al mes? *

- ◯ 0%
- ◯ Entre 0% y10%
- ◯ Entre 10% y 20%
- ◯ Entre 20% y 30%
- ◯ Entre 30% y 40%
- ◯ Más del 50%

¿Sueles establecerte un presupuesto mensual en función de tus ingresos, ya sea salario, paga u otras fuentes de ingresos regulares? *

- ◯ Sí
- ◯ No

¿Qué consideras más importante sobre las finanzas personales? (puedes seleccionar varias) *

- ☐ Saber invertir y ahorrar para el futuro.
- ☐ Saber controlar los gastos e ingresos.
- ☐ Planificación financiera para la jubilación.
- ☐ Estrategias prácticas para ahorrar dinero.
- ☐ Conceptos básicos de inversión en el mercado.
- ☐ Saber cómo gestionar los impuestos
- ☐ Consejos para mejorar tu salud financiera.
- ☐ Aprender a tomar decisiones financieras informadas
- ☐ Otro: _____

¿Inviertes o has invertido en bolsa? *

- ◯ No
- ◯ Sí
- ◯ No, pero me interesa

¿Te gustaría tener una cuenta de ahorro? *

- ◯ Sí
- ◯ No

Atrás | Siguiente | Página 3 de 6 | Borrar formulario

Sección 4: Uso de aplicaciones financieras

¿Utilizas actualmente alguna aplicación móvil para gestionar tus finanzas personales? *

- ◯ Sí
- ◯ No
- ◯ Tengo una descargada, pero no la suelo utilizar.

Si has respondido afirmativamente a la pregunta anterior, ¿podrías especificar qué aplicación estás utilizando?

Tu respuesta

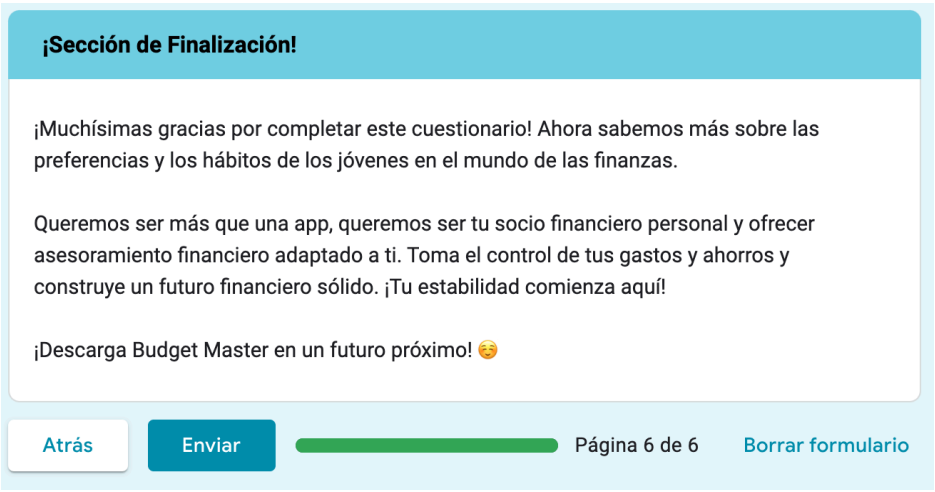
¿Te sientes o te sentirías cómodo/a compartiendo tus datos financieros con una aplicación móvil? *

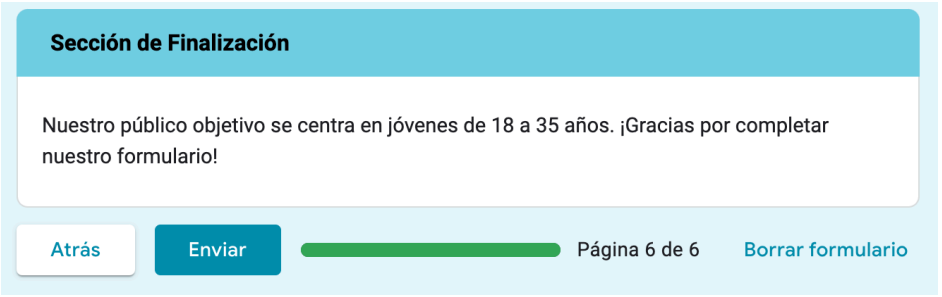
- ◯ Sí, completamente cómodo/a.
- ◯ Sí, pero con algunas reservas o condiciones.
- ◯ Neutral / No tengo una preferencia clara.
- ◯ No muy cómodo/a, pero podría considerarlo.
- ◯ No cómodo/a en absoluto.

¿Cuál es tu nivel de ingresos? *

- ◯ Menos de 200 €/mes
- ◯ Entre 200 y 500 €/mes
- ◯ Entre 500 y 1.000 €/mes
- ◯ Entre 1.000 y 1.500 €/mes
- ◯ Entre 1.500 y 2.000 €/mes
- ◯ Más de 2.000 €/mes

Atrás Siguiente Página 4 de 6 Borrar formulario


¡Sección de Finalización!
¡Muchísimas gracias por completar este cuestionario! Ahora sabemos más sobre las preferencias y los hábitos de los jóvenes en el mundo de las finanzas.
Queremos ser más que una app, queremos ser tu socio financiero personal y ofrecer asesoramiento financiero adaptado a ti. Toma el control de tus gastos y ahorros y construye un futuro financiero sólido. ¡Tu estabilidad comienza aquí!
¡Descarga Budget Master en un futuro próximo!
Atrás
Enviar
Página 6 de 6
Borrar formulario


Sección de Finalización
Nuestro público objetivo se centra en jóvenes de 18 a 35 años. ¡Gracias por completar nuestro formulario!
Atrás
Enviar
Página 6 de 6
Borrar formulario

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

Por la presente, yo, Azucena Gasch Aparicio, estudiante de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "PLAN DE NEGOCIO DE UNA STARTUP. *BUDGET MASTER*: EL CAMINO HACIA LA LIBERTAD FINANCIERA", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
3. **Generador de problemas de ejemplo:** Para ilustrar conceptos y técnicas.
4. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
5. **Generador de encuestas:** Para diseñar cuestionarios preliminares.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 1 de junio de 2024

Firma:

