



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Grado en Administración y Dirección de Empresas

**Desarrollo del Plan Premium de la Aplicación de
asesoramiento financiero *Budget Master*:
Oportunidades de Inversión y Financiación**

Autor: Alejandra Escudero Olmeda
Directora: Esther Vaquero Lafuente

MADRID | Junio 2024

Resumen Ejecutivo

La juventud española se enfrenta hoy en día a un problema de falta de conocimientos financieros y poca capacidad de control y gestión sobre sus propias finanzas. Por ello, con un enfoque exclusivo en jóvenes de entre 18 y 35 años, nuestra aplicación Budget Master ofrece un servicio de asesoramiento personalizado a través de Inteligencia Artificial, con un enfoque innovador y diferenciado, buscando fomentar el ahorro, la inversión responsable y la formación financiera en comunidad.

A pesar de la presencia de muchas aplicaciones en el mercado que ofrecen asesoramiento financiero, Budget Master se diferencia mediante la creación de una comunidad en línea en la que los usuarios podrán interactuar y compartir experiencias. Además, con el plan premium, los asesores profesionales estudiarán los perfiles en profundidad y realizarán recomendaciones muy personalizadas de productos de inversión y financiación cuatro bancos españoles con los que estableceremos colaboraciones estratégicas, complementadas con recursos educativos en cada uno de los pasos. Esto añade un valor muy significativo al usuario final de la versión de pago, pues será capaz de acudir a su entidad financiera con la decisión de inversión y/o de financiación tomada, adquirir una base más asentada de conocimientos financieros, e incrementar su salud financiera.

Además, el modelo de negocio del Plan Premium, realizado a través del *Business Model Canva*, refleja la viabilidad estratégica de nuestra *start-up* y todos y cada uno de los puntos clave que justifican la propuesta de valor.

Por último, de cara a proporcionar un mayor entendimiento de esta solución integral y diferenciadora en el sector Fintech, la última sección del proyecto aborda el desarrollo completo de los dos servicios principales y todas las funcionalidades que facilitarán la gestión diaria de las finanzas de nuestros usuarios y les ayudará a tomar decisiones informadas y responsables en su día a día.

Palabras clave: *Aplicación, Fintech, Plan Premium, Asesoramiento financiero, inversiones, financiación, comunidad interactiva, Educación financiera, jóvenes.*

Abstract

Spanish youth today are challenged with a lack of financial knowledge and their ability to control and manage personal finances. Therefore, with an exclusive focus on young people between 18 and 35 years old, our app Budget Master offers a personalized advice service through Artificial Intelligence. It will be an innovative and differentiated approach that seeks to promote savings, encourage responsible investment and improve financial literacy within the community.

There are already existing applications on the market that offer financial advice, but Budget Master differentiates itself by creating an online community where users can interact and share experiences. In addition, with the premium plan, professional advisors will study profiles in depth and make highly personalized recommendations of investment. This adds significant value to the end user of the paid version by giving them the ability to go to his/her financial institution with the investment and/or financing decision made, acquire a more solid base of financial knowledge, and increase his/her financial health.

In addition, the business model of the Premium Plan, developed through the Canva Business Model, reflects the strategic viability of our start-up and each and every one of the key points that justify the value proposition.

Finally, in order to provide a better understanding of this comprehensive and differentiating solution in the Fintech sector, the last section of the project addresses the complete development of the two main services and all the functionalities that will facilitate the daily management of our users' finances to help them make informed and responsible decisions in their daily lives.

Key Words: *Application, Fintech, Premium Plan, Financial Advice, Investments, Financing, Interactive Community, Financial Education, Young People*

Índice de contenido

1	INTRODUCCIÓN.....	1
1.1	Objetivos del trabajo.....	1
1.2	Metodología	1
1.3	Estructura	2
1.4	Descripción de Budget Master	3
1.5	Justificación de la Start-Up	4
2	MARCO TEÓRICO DEL PLAN PREMIUM.....	7
2.1	Contextualización al problema.....	7
2.2	Descripción del Plan Premium	8
2.3	Análisis del sector	9
2.3.1	Análisis de la competencia	12
3	MODELO DE NEGOCIO DEL PLAN PREMIUM.....	14
3.1	Propósito estratégico	15
3.1.1	Misión y Visión	15
3.1.2	Valores.....	16
3.1.3	Objetivos.....	17
3.2	Business Model Canva	17
3.2.1	Propuesta de valor	18
3.2.2	Socios clave.....	19
3.2.3	Segmentos de clientes.....	21
3.2.4	Relación con los clientes	22
3.2.5	Canales.....	23
3.2.6	Actividades clave.....	24
3.2.7	Recursos clave	25
3.2.8	Fuentes de ingresos	25
3.2.9	Estructura de costes.....	26
4	DESARROLLO DEL PLAN PREMIUM.....	27
4.1	Funcionamiento del Plan Premium.....	27
4.2	Estudio del usuario según su perfil financiero: Encuesta inicial.....	28

4.3	Inversión.....	30
4.3.1	Análisis del inversor: Test de Idoneidad MIFID.....	31
4.3.2	Evaluación Integral de los resultados	32
4.3.3	Recomendaciones personalizadas.....	35
4.4	Financiación.....	37
4.4.1	Análisis de la solvencia	38
4.4.2	Recomendaciones personalizadas.....	39
5	CONCLUSIONES.....	42
6	DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN TRABAJOS FIN DE GRADO.....	44
7	BIBLIOGRAFÍA.....	46
8	ANEXOS	48
8.1	Anexo I: Encuesta inicial a jóvenes españoles.....	48
8.2	Anexo II: Encuesta inicial.....	53
8.3	Anexo III: Test de Idoneidad	55

Índice de Figuras

Figura 1. Preferencia de los jóvenes sobre las finanzas personales	8
Figura 2. Evolución de inversiones en Fintech 2014-2021	9
Figura 3. Estrategia Blue Ocean Plan Premium Budget Master	14
Figura 4. El círculo de Oro de Simon Sinek	15
Figura 5. Business Model Canva Plan Premium.....	18
Figura 6. Estrategia TAM, SAM, SOM BudgetMaster.....	22
Figura 7. Relación tipo de inversor-nivel de riesgo de los fondos	34

Índice de Tablas

Tabla 1. Clasificación empresas del sector Fintech	11
Tabla 2. Estimación ingresos modelo premium próximos 5 años.....	25
Tabla 3. Estimación costes modelo premium próximos 5 años	26
Tabla 4. Nivel de conocimientos financieros vs tipo de asesoramiento.....	30
Tabla 5. Nivel de conocimientos financieros vs interacción con la App	30
Tabla 6. Ventajas del Test de Idoneidad.....	32
Tabla 7. Perfiles del inversor.....	34
Tabla 8. Ejemplo de los mejores fondos de cada banco para cada nivel de riesgo	35
Tabla 9. Resumen DFI cada fondo nivel 4.....	37
Tabla 10. Ventajas y desventajas de los tipos de hipotecas.....	42

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1. Diseño del icono de la App Budget Master	4
Ilustración 2. Diseño encuesta inicial formato App	29
Ilustración 3. Diseño App: Recomendación final de fondos de inversión	36
Ilustración 4. Diseño App: Recomendación final préstamos de consumo	40

1 INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivos del trabajo

El objetivo principal de este trabajo es analizar e implementar un modelo de negocio del plan premium de la aplicación financiera Budget Master, así como desarrollar su enfoque en servicios de inversión y financiación.

De cara a alcanzar este propósito, existen determinados objetivos específicos, entre los cuales, destacamos:

- Investigar y comprender el problema actual existente en nuestro público objetivo.
- Estudiar detalladamente la competencia y las debilidades y fortalezas que presenta el plan.
- Definir la propuesta de valor del plan premium
- Diseñar un buen modelo de negocio que garantice la viabilidad de la idea, aplicando la herramienta de Business Model Canva.
- Explicar el desarrollo del plan premium y sus funcionalidades.

1.2 Metodología

La metodología de este proyecto consta de una serie de herramientas que permiten alcanzar los objetivos del proyecto expuestos anteriormente. En primer lugar, de cara a justificar la idea de negocio y reflejar la necesidad real que Budget Master pretende cubrir, se ha lanzado una encuesta de elaboración propia dirigida a todas aquellas personas representativas de nuestro público objetivo. Dicha encuesta ha facilitado cubrir una parte del primer objetivo. En segundo lugar, de manera complementaria a la encuesta, también se ha llevado a cabo una profunda investigación acerca del problema principal, empleando distintas fuentes de información, tanto primarias como secundarias. Además, de cara a estudiar el sector y la competencia, se han analizado evoluciones y estadísticas, así como artículos publicados por grandes firmas.

Por otro lado, en la parte del trabajo que se enfoca exclusivamente en el plan premium de la App, se han utilizado varias herramientas de trabajo que han facilitado la presentación y estructuración del mismo. Por un lado, para elaborar el modelo de negocio, se ha hecho uso de la herramienta Canva, que permite visualizar todos los puntos de manera clara y resumida. Además, dentro de este modelo ha sido necesaria la herramienta Excel, de cara a estimar los ingresos y los gastos futuros. Por otro lado, para abordar el último objetivo, ha sido necesario contar con la herramienta

Power Point para elaborar los bocetos del diseño de la App, y se ha llevado a cabo un profundo análisis de las entidades bancarias colaboradoras, complementado de tablas y gráficos elaborados también con la herramienta Canva.

1.3 Estructura

El siguiente trabajo está estructurado en cinco partes, sin tener en cuenta los anexos y la bibliografía. La primera parte consta de una introducción, en la que se detallan los objetivos del trabajo, y la contextualización y justificación del tema. De esta manera, con esta primera sección se busca ofrecer una idea clara y general sobre la *start-up* BudgetMaster.

A partir de la segunda parte, el proyecto se centra exclusivamente en el plan premium de la App. En esta sección se aborda el marco teórico del mismo, que incluye la contextualización al problema y necesidad que se busca cubrir, una descripción general de la idea, el análisis del sector Fintech en el que se encuentra, y, por último, el estudio de los principales competidores, tanto directos como indirectos.

La tercera parte, por otro lado, aborda un análisis detallado del modelo de negocio del plan premium de BudgetMaster. Para ello se ha realizado un *Business Model Canva* que facilita la visualización y entendimiento de la estrategia, y, posteriormente, se han explicado cada uno de los puntos que lo componen. Además, para concluir este punto, queda detallado el propósito de esta idea, con la misión, visión, valores, y objetivos de la misma.

La cuarta sección del trabajo se enfoca en el desarrollo del plan premium. Esto implica la explicación detallada de su funcionamiento, es decir, el proceso a seguir por el potencial usuario desde que se inscribe hasta que se da por finalizado el servicio ofrecido. Además, también se especifican los dos servicios principales que se ofrecen y la relación que se dará entre el asesor que ofrece los ofrece, y el usuario.

Por último, la parte final consta de las conclusiones del proyecto, en las cuales se refleja si se han alcanzado los objetivos establecidos al comienzo.

1.4 Descripción de Budget Master

Budget Master es una App¹ de asesoramiento financiero diseñada para transformar la gestión de los ingresos y gastos de los jóvenes que van a comenzar o que ya han comenzado su recorrido laboral. Con un enfoque personalizado, Budget Master empleará un sistema inteligente que se adapte al perfil financiero y necesidades de cada usuario, complementando su asesoramiento con recursos educativos que mejoren su salud financiera. Además, con el objetivo de diferenciarnos de la competencia y obtener una ventaja competitiva, se creará una comunidad en línea donde los usuarios puedan compartir experiencias y aprender los unos de los otros. Cada usuario contará con un perfil y un avatar personalizado que será su asesor financiero virtual en su día a día. Se crearía de este modo un entorno interactivo donde los usuarios puedan mostrar en su perfil los objetivos financieros que se establezcan, un rating en función del logro de estos, indicadores clave de la gestión financiera, recomendaciones y experiencias que quieran compartir con otros perfiles, la evolución de los avatares, etc. Así se pretende crear un entorno interactivo que fomente el aprendizaje colectivo y la motivación para poder llevar una gestión responsable de las finanzas. Somos conscientes de las reticencias que pueden tener los usuarios sobre el hecho de que otras personas puedan tener acceso al patrimonio personal o a la administración individual de los ingresos y gastos de otras personas. Por ello, tanto la información financiera personal, como el asesoramiento individual que reciba cada usuario no serán publicados en el perfil. La privacidad y seguridad de las personas es una prioridad en Budget Master.

La transformación de nuestra App en una comunidad en línea interactiva supone una estrategia innovadora y diferenciadora en este mercado. Además, a través de este enfoque podríamos conseguir una mayor participación e implicación del usuario con la App, es decir, un *engagement* continuo.

Budget Master cuenta con un modelo *freemium*, que consta de una parte gratuita con funcionalidades básicas, y un plan *premium* que incluye productos exclusivos de inversión y financiación ofrecidos por los principales bancos de España, mejoras en la calidad de los avatares, eliminación de publicidad, y acceso prioritario a nuevas funcionalidades. Todo ello mejorando la experiencia y formación del usuario.

¹ App: Hago referencia a una aplicación de software diseñada para cualquier tipo de dispositivo, ya sea teléfono, ordenador, o tablet.

Ilustración 1. Diseño del icono de la App Budget Master



Fuente: Elaboración propia

1.5 Justificación de la Start-Up

La pérdida del control que los consumidores tienen sobre sus gastos es cada vez mayor. La transición hacia el uso predominante de la tarjeta de crédito para realizar la mayoría de los pagos sobre el efectivo está ocasionando dificultades para mantener un control de los gastos. Esto está generando, por tanto, problemas de sobreendeudamiento, y un problema de falta de ahorro generalizado. Según un informe reciente de la firma multinacional PwC (2021), se espera que los pagos electrónicos aumenten notablemente en los próximos años, con un crecimiento del 82% hasta 2025, y del 61% hasta 2030. Este acelerado crecimiento se atribuye en parte a la pandemia, que favoreció el rápido crecimiento y adaptación de la economía digital. Esto se alinea perfectamente con la finalidad de nuestra App de asesoramiento financiero, que brinda una buena gestión y orientación financiera, así como herramientas para ayudar a los usuarios a mantener una planificación financiera digital sólida.

Además, en la sociedad actual existe una falta de educación y responsabilidad financiera que afecta negativamente a la manera en la que se gestionan las finanzas individuales. Cabe destacar que, en España, solo un 19% de la población fue capaz de responder de forma correcta a las preguntas de economía propuestas en el Eurobarómetro, lo cual refleja un nivel de educación financiera bajo en nuestro país (La Vanguardia, 2023).

Por otro lado, el estudio realizado por el Colegio de Estudios Superiores de Administración (2023), reveló que los jóvenes, en general, enfrentan dificultades para cubrir sus gastos mensuales

y no están muy satisfechos con su situación financiera actual, lo cual está provocando problemas de estrés en la gestión de sus finanzas. El estudio se realizó con una muestra de 300 estudiantes jóvenes y se midieron principalmente dos variables cualitativas: la educación financiera, y el bienestar financiero. Además, esta situación se ve agravada por la falta general de educación financiera que existe en la sociedad actual, lo cual produce un inadecuado manejo de los ingresos, y, por tanto, malestar financiero. Se demostró también que aquellos jóvenes ya independizados muestran una mayor preocupación por su situación financiera y un estrés y agobio constante en la gestión de su patrimonio. Estas conclusiones sugieren, por tanto, que existe una demanda de servicios de asesoramiento financiero para jóvenes que van a empezar o que están empezando su recorrido laboral, y que buscan mejorar su educación financiera y gestionar de mejor manera sus finanzas.

Por último, de cara a estudiar esta situación y poder sacar nuestras propias conclusiones, decidimos lanzar una encuesta de elaboración propia. La encuesta fue respondida por un total de 140 jóvenes españoles de entre 18 y 35 años, y se ha revelado una clara necesidad en ese grupo de población de una App que ofrezca un servicio como el de Budget Master. Entre los resultados obtenidos, los que me han resultado de mayor interés son los siguientes:

- El 80% de los encuestados admiten tener un nivel de conocimientos financieros medio-bajo, lo cual resalta la falta de educación financiera que existe en la sociedad actual, y la necesidad de ofrecer una formación básica sobre los principales conceptos que todos los jóvenes deberían conocer.
- El 93% afirma realizar todos los pagos con uso exclusivo de la tarjeta de crédito. Esto reafirma lo mencionado en el primer párrafo de este punto, y sugiere la necesidad creciente de controlar y gestionar de una forma más responsable los gastos asociados a estas transacciones. Gracias a Budget Master, todos estos pagos serán rastreados y controlados, buscando evitar el endeudamiento excesivo del usuario.
- El 30% de los jóvenes ahorran entre un 0 y un 10% de lo que ingresan mensualmente. Estas cifras resultan bastante preocupantes y reflejan la importancia de promover un hábito de ahorro de manera constante. Con esta App financiera, los usuarios podrán conseguir incrementar el porcentaje de sus ahorros a través del establecimiento de metas mensuales de ahorro realistas y alcanzables. Además, el 90% afirman que sí se abrirían una cuenta para canalizar sus ahorros.

Estos datos demuestran que existe un interés real en la gestión responsable y eficiente de las finanzas por parte de la generación Z, y subrayan, por tanto, la importancia y viabilidad de una

App como Budget Master, que sea capaz de abordar dicha necesidad ofreciendo educación financiera, herramientas de gestión de gastos, estrategias de ahorro, y opciones de inversión y financiación adaptadas a cada usuario. Los usuarios de Budget Master serían capaces de llevar un seguimiento diario de sus gastos y ahorros, con ayuda de un asesor virtual que conozca su perfil financiero y le realice recomendaciones complementadas con formación financiera básica. Además, con el plan premium tendrán la oportunidad de aprender a invertir su dinero y obtener financiación de manera sencilla, ampliando así su oportunidad para una completa gestión de sus finanzas ajustada a sus posibilidades y necesidades.

Tomando en consideración lo explicado anteriormente, con esta App financiera buscamos cubrir principalmente cuatro necesidades con la versión gratuita, y dos con la premium. En primer lugar, se pretende ofrecer un **asesoramiento financiero de manera personalizada** que se adapte correctamente al perfil y necesidades de cada usuario. De esta manera se garantiza una gestión responsable de los ingresos y gastos, reduciendo el endeudamiento generalizado.

Además, se busca promover la **formación financiera** de los usuarios de la App, ofreciendo recursos educativos que incluyan vídeos interactivos, tutoriales dinámicos, interacción con otros usuarios, etc. Esto les permitiría en un futuro estar capacitados para tomar decisiones informadas y responsables acerca de su presupuesto personal de ingresos y gastos, de sus metas de ahorro mensuales, así como del manejo de inversiones y otros instrumentos financieros.

En tercer lugar, queremos crear una **comunidad financiera interactiva** que ofrezca a los usuarios un aprendizaje y *engagement* continuo, en un entorno colaborativo, de manera que se incremente la motivación para alcanzar las metas financieras.

Como último objetivo dentro de la versión gratuita, buscamos también **fomentar el hábito del ahorro**, a través del establecimiento y seguimiento de un plan de ahorro personalizado y mantenido en el tiempo.

Dentro del plan premium, los dos principales objetivos son, por un lado, **fomentar y facilitar la inversión** a aquellos jóvenes que tengan el interés y la capacidad para invertir, proporcionando orientación sobre los productos financieros más recomendados en función del perfil; y, por otro lado, facilitar el **acceso a financiación** de manera sencilla y asequible, también adaptada a las necesidades y circunstancias de cada uno.

2 MARCO TEÓRICO DEL PLAN PREMIUM

A partir de esta sección, el proyecto se enfoca exclusivamente en el Plan Premium de Budget Master. Con el marco teórico se busca dar a entender la necesidad existente en la sociedad y la manera en la que nuestra App la cubriría con el servicio premium. También se aporta una breve definición de la idea, y el análisis del sector en el que opera y de los principales competidores.

2.1 Contextualización al problema

El interés en la inversión que existe entre los jóvenes hoy en día para satisfacer sus metas financieras e incrementar su bienestar está creciendo de manera exponencial. Así lo demuestran los resultados de una encuesta realizada por U.S Bank a 3000 inversores de entre 18 y 26 años. (Funds Society. Ago 2023). No obstante, este interés por invertir se ve fuertemente condicionado por la falta de conocimientos financieros existente en la sociedad. En este contexto surge la necesidad de incorporar un plan premium en nuestra App que solucione este problema y ofrezca a las nuevas generaciones un asesoramiento profesional y personalizado, que les permita maximizar sus oportunidades de inversión y de financiación, además de adquirir una formación financiera básica. Además, la encuesta demostró que el 62% de los jóvenes pertenecientes a la generación Z confían en los asesores financieros, y, por tanto, están dispuestos a pagar por este tipo de servicio. Un resultado así evidencia la potencial demanda y viabilidad del plan premium de BudgetMaster.

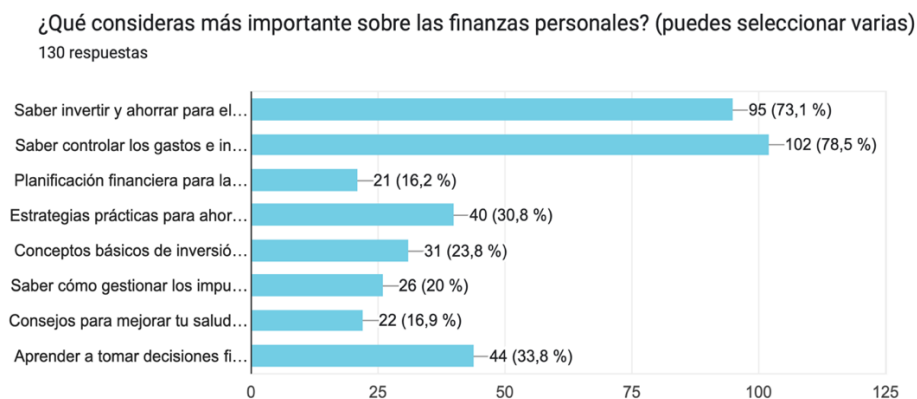
Por otro lado, la banca digital y la existencia de aplicaciones móviles con fines financieros han seguido una tendencia alcista en los últimos años. En España, según el periódico *La Información* (2023), la banca ha duplicado la contratación de crédito a través de apps móviles, presentando grandes ventajas tanto para los clientes como para los propios bancos. La pandemia supuso un gran impulso hacia la digitalización bancaria, y el número de operaciones llevadas a cabo a través de aplicaciones móviles tuvo un incremento del 124% en 2022. El motivo principal, tal y como comentan en la noticia, es la comodidad y facilidad que supone para los usuarios el hecho de no tener que desplazarse a las oficinas y tener, en cuestión de minutos, la gestión completa realizada, sin la necesidad de una burocracia muy extensa y compleja.

Además, tras la encuesta *Advising Millenials in a Digital Age*, realizada por el fondo de inversión MFS Investment Management en 2023, se concluyó que el 70% de los inversores jóvenes españoles tienen poca confianza en su capacidad para solventar sus problemas financieros, y dos tercios desean tener más conocimientos sobre inversión. El 40% se sienten indecisos por las

múltiples opciones de inversión existentes en el mercado, y afirman que su necesidad de asesoramiento financiero ha aumentado en el último año.

Por último, tras el lanzamiento de la encuesta de realización propia mencionada anteriormente, se han obtenido dos resultados a destacar. Por un lado, tal y como se puede observar en la figura adjunta a continuación, el 73,1% de los encuestados considera como aspecto más importante sobre las finanzas personales el hecho de saber **invertir** y **ahorrar** para el futuro. Este elevado porcentaje, junto con el bajo nivel de conocimientos financieros, demuestra la necesidad de ofrecer un servicio que permita a los usuarios invertir su dinero de la manera más segura posible, y teniendo en consideración las distintas necesidades y circunstancias de cada perfil. Por otro lado, a la pregunta de “¿Inviertes o has invertido en bolsa?”, el 80% respondieron que no, de los cuales el 70% aproximadamente están interesados en hacerlo.

Figura 1. Preferencia de los jóvenes sobre las finanzas personales



Fuente: Elaboración propia.

2.2 Descripción del Plan Premium

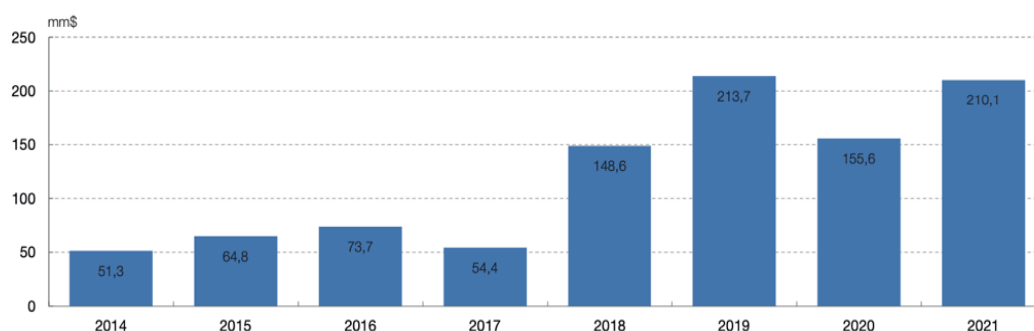
Como respuesta al problema en el que se encuentran los jóvenes de nuestra sociedad actual, Budget Master amplía su servicio con la creación de un plan premium que cuenta con una suscripción de 4,99€ al mes. Este plan mejora la experiencia financiera del usuario, buscando maximizar sus oportunidades de inversión y financiación, así como mejorar la calidad de las funcionalidades de la App.

En este nivel avanzado de Budget Master, los usuarios tendrán la posibilidad de incrementar la calidad de su servicio de gestión financiera, a través de la mejora de los avatares personales y la interacción en la comunidad con un mayor número de usuarios con los que podrán intercambiar experiencias y recomendaciones de inversión y financiación. Además, los usuarios contarán también con el asesoramiento de un profesional especializado que les recomiende distintos productos de inversión y financiación de acuerdo con sus respectivos perfiles, y que esté a su completa disposición en todo momento. En este primer momento, estas comenzarán siendo mis funciones. Yo me encargaré de analizar los distintos perfiles financieros y asesorarles de manera acorde a sus necesidades y preferencias. El desarrollo detallado del plan quedará detallado en el último punto del trabajo.

2.3 Análisis del sector

Budget Master se encuentra dentro del grupo de empresas Fintech. Este término hace referencia a lo que en inglés se denomina “Finance and Technology” y engloba todas aquellas *startups* que utilizan la innovación tecnológica para diseñar, ofrecer y prestar servicios y productos financieros (CNMV, 2020). Estas empresas están revolucionando la industria financiera y han conseguido adelantar a los bancos tradicionales, dada su agilidad en la prestación de servicios y su rápida y creciente expansión por todo el mundo. A continuación, el siguiente gráfico muestra la evolución de las inversiones globales en empresas Fintech de 2014 a 2021.

Figura 2. Evolución de inversiones en Fintech 2014-2021



Fuente: Banco de España, 2022

Según un informe publicado por la firma Deloitte (2017), las empresas Fintech han transformado la manera en la que funcionan los servicios financieros. Han conseguido elevar y mejorar la experiencia del usuario, y demostrado la viabilidad de nuevos modelos de negocio. Su rápido

crecimiento está permitiendo que muchas empresas externalicen parte de su innovación gracias a las soluciones tecnológicas innovadoras que ofrecen las Fintech. A pesar de los desafíos a los que aún se enfrentan, su rápida evolución promete una transformación significativa en el mercado financiero de los próximos años. Por tanto, a modo resumen, las empresas que se encuentran dentro de este sector, incluyendo Budget Master, se caracterizan principalmente por ofrecer servicios que cuentan con una tecnología avanzada e innovadora, tal y como la Inteligencia Artificial, que proporciona un correcto análisis de los datos, uso de algoritmos avanzados, y aprendizaje automático. Todo ello, por tanto, hace posible que las necesidades de los consumidores finales sean satisfechas de manera personalizada. Además, gracias a la implementación de esta tecnología, las Fintech consiguen reducir de manera considerada sus costes en el largo plazo, dado que no necesitan de una infraestructura física para ofrecer el servicio final. Esto supone una ventaja competitiva frente a las instituciones financieras tradicionales, cuyo modelo de negocio se enfrenta actualmente al gran desafío de ofrecer alternativas más ágiles e innovadoras, centradas en el cliente final.

Un artículo publicado por Harvard Deusto en 2016 aborda este tema y expone las principales causas a esta rápida aceleración que están experimentando las Fintech sobre los servicios financieros tradicionales. Entre ellas encontramos, en primer lugar, la financiación por parte de los *venture capitalists* hacia estas *startups*, que se ha incrementado de manera considerada desde 2008, lo cual impulsa el crecimiento de las mismas y la aparición de nuevas en el mercado. En segundo lugar, desde la crisis de 2007, los bancos tradicionales han generado y siguen generando de manera creciente una desconfianza en la sociedad. Esto implica, por tanto, que las personas estén buscando alternativas de asesoramiento financiero, y especialmente las nuevas generaciones, que sienten que sus necesidades y preferencias no están siendo satisfechas de manera correcta ni adaptadas a los nuevos cambios tecnológicos. Estos últimos están experimentando una rápida aceleración, que da lugar a la digitalización de gran parte de los servicios de los que hacemos uso en nuestro día a día.

A continuación, la siguiente tabla muestra las distintas categorías en las que se dividen las Fintech según su negocio, con sus respectivos subgrupos y algún ejemplo de cada tipo.

Tabla 1. Clasificación empresas del sector Fintech

GRUPO	SUBGRUPO	EJEMPLOS
FINANCIACIÓN ALTERNATIVA	<ul style="list-style-type: none"> • Crowdlending a empresas • Crowdlending a particulares • Crowdfunding de inversión • Préstamos contra balance 	<ul style="list-style-type: none"> • Funding Circle, Auxmoney, Loan Book • Lending Club, Seedrs • On Deck, Spotcap
PAGOS DIGITALES	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencias • Eficiencia en los pagos de comercio electrónico • Cambios de divisa 	<ul style="list-style-type: none"> • TransferWise, USForex • Klarna y Square • Kantox, HiFX y FairFX
GESTIÓN DE INVERSIONES	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzas personales • Inversiones • Robo-advisors 	<ul style="list-style-type: none"> • Mint, Level • e-Toro, Robinhood y DriveWealth
CRIPATOMONEDAS	<ul style="list-style-type: none"> • Monedas alternativas • Infraestructura bancaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Bitcoin, Litecoin • Blockchain
NEOBANCOS		<ul style="list-style-type: none"> • Revolut, BlueBird, Fidor

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Harvard Deusto Business Review

Tal y como se muestra en la tabla superior, la industria Fintech se caracteriza por su enfoque en la financiación, gestión de pagos digitales, inversiones, otros servicios financieros de fiscalidad y contabilidad, criptomonedas, y la aparición de los llamados “neobancos”. Estos segmentos representan el 62.86% de las empresas Fintech en el mercado español (Universidad de Valladolid, 2022). Además, se ha demostrado que las categorías que están creciendo más son las relacionadas con las finanzas personales y la infraestructura financiera, que tuvieron un incremento del 66.7% y 48% respectivamente en 2019 (Universidad de Valladolid, 2022). Esto se debe, en parte, a las preferencias de los usuarios financieros, quienes cada vez utilizan más las tecnologías para los movimientos bancarios y muestran un interés mayor por la agilidad de estos servicios.

Por último, en lo que respecta a la expansión geográfica de estas *startups*, la firma multinacional EY realizó un estudio en profundidad acerca del sector Fintech en España en 2021. Este reveló que existen un total de 376 compañías dentro de este ecosistema, de las cuales 299 tienen origen español, y el 80% están ubicadas en Madrid, Barcelona y Valencia. Además, nuestro país ha demostrado ser un lugar atractivo para los inversores en lo que respecta a las Fintech, abarcando

un 46% de la inversión global total en este sector.

2.3.1 Análisis de la competencia

A la hora de analizar la competencia, se ha realizado un análisis exhaustivo de dos tipos de competidores. Por un lado, los directos, aquellos que ofrecen un servicio muy similar al que ofrece el plan premium de Budger Master de gestión de inversiones y financiación. Y, por otro lado, los indirectos, que simplemente ofrecen un servicio básico de asesoramiento y gestión financiera personal, pero que no se centran específicamente en la inversión y financiación.

A continuación, se va a realizar un breve análisis de los principales competidores directos, considerando las diferentes características que presentan:

- **Revolut:** Es un neobanco que ofrece una amplia gama de servicios financieros, incluyendo inversión en acciones y criptomonedas. Se creó hace 8 años, y se dirige a usuarios que buscan una alternativa más innovadora y digital a la banca tradicional, con servicios ágiles enfocados en el cliente. Esta start-up ha crecido de manera exponencial en los últimos años gracias a su facilidad de uso e innovación tecnológica.
- **Fintonic:** Con más de 10 años de experiencia, Fintonic es una App que ofrece servicios de gestión financiera personalizada, mediante la conexión con cuentas bancarias, que incluye la categorización y seguimiento de gastos, planificación de presupuestos, análisis de inversiones, recomendaciones para créditos y seguros. Se dirige a más de 1 millón de usuarios que buscan controlar sus finanzas de manera efectiva para mejorar su salud financiera, y la plataforma ha crecido mucho, convirtiéndose en una de las Apps de gestión financiera más usadas.
- **My Investor:** Se trata también de un neobanco digital, creado hace aproximadamente 7 años, que gestiona inversiones a cualquier persona que busque invertir su dinero en fondos de inversión, planes de pensiones, y acciones. Su plataforma es muy intuitiva y la gestión de inversiones se adapta a cada perfil, considerando su aversión al riesgo y objetivos financieros.
- **Finizens:** Empresa española fundada en 2015 que gestiona inversiones diversificadas de fondos indexados, es decir, fondos que replican índices. Ofrece una solución de inversión pasiva diversificada destinada para aquellos usuarios que buscan rentabilizar su cartera de manera sencilla, al mínimo coste. Además, ofrece también otro tipo de productos financieros como cuentas de ahorro y herramientas de planificación financiera.
- **BBVA:** Es un banco español y una de las entidades financieras más grandes del mundo.

Este banco, a pesar de pertenecer al sector de la banca tradicional, ha sabido adaptarse muy rápidamente a la digitalización bancaria y ofrece servicios innovadores a través de su App intuitiva y de fácil uso.

- **Indexa Capital:** Es también una gestora de inversiones automatizada, que ofrece el mismo servicio que Finizens. Los usuarios tienen la oportunidad de acceder a carteras diversificadas de fondos indexados.

Por otro lado, con respecto a los competidores Indirectos, podríamos destacar los siguientes:

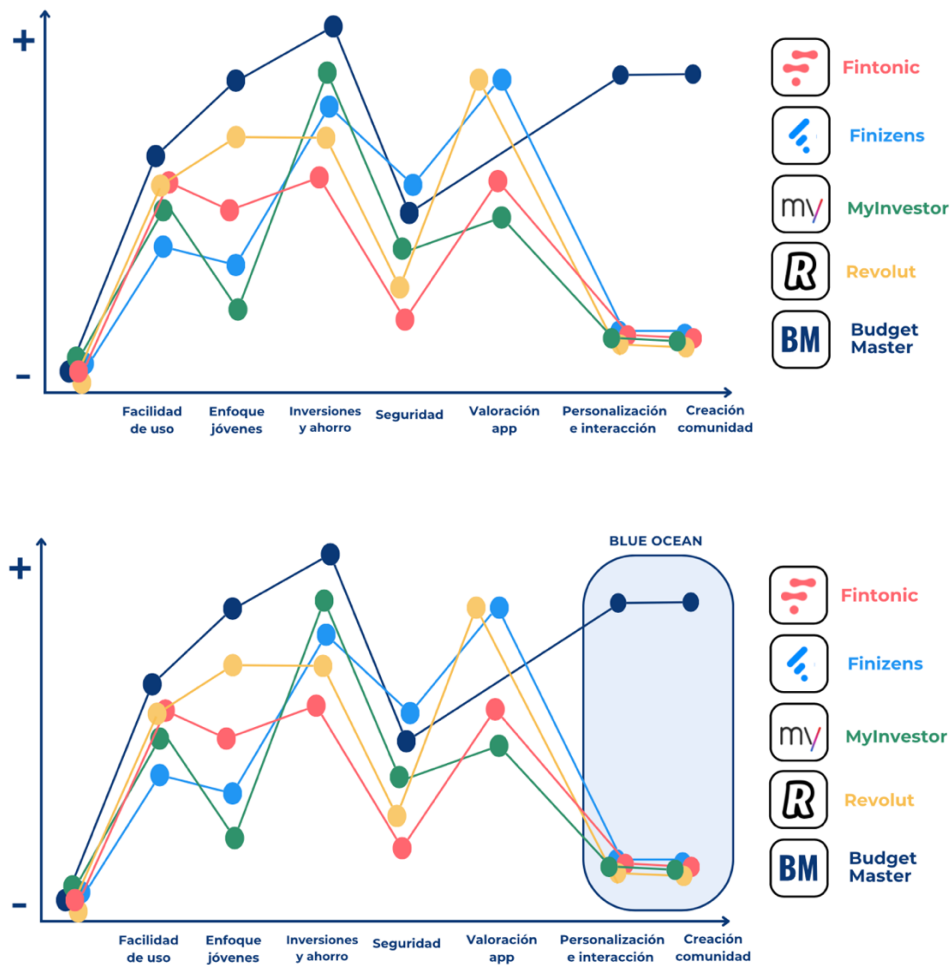
- **Spendee:** Aplicación móvil de gestión financiera, cuyo servicio se centra en categorizar gastos de manera precisa, a través de gráficos visuales y dinámicos que muestran la evolución de los mismos. Es una herramienta bastante intuitiva que tiene 4 años de experiencia y es la App preferida por aquellos viajeros que tienen su dinero en varias monedas, ya que ofrece la personalización de múltiples divisas. La App cuenta con un modelo freemium y una versión premium con versiones avanzadas del mismo servicio.
- **Monefy:** Se trata también de una aplicación de gestión financiera que cuenta con una interfaz muy intuitiva que permite a los usuarios registrar y categorizar todos sus gastos diarios. No se asocia a una cuenta bancaria, sino que es mucho más sencillo, como una “libreta de gastos” de toda la vida. Además, ofrece una versión gratuita y una serie de funciones y características que los usuarios pueden comprar para mejorar su servicio.
- **Mint:** Se trata de una plataforma utilizada en Estados Unidos y Canadá, que presta un servicio gratuito de gestión financiera personal muy similar al de Fintonic. Además, proporciona una serie de herramientas para controlar los gastos y establecer presupuestos. No cuenta con un plan premium, ya que todos sus servicios son gratuitos.

Los competidores directos suponen una amenaza mayor para Budget Master. No obstante, a través de su plan premium, esta App ofrece un servicio muy personalizado enfocado exclusivamente en jóvenes, que no se centra únicamente en inversiones, sino también en productos de financiación. Ambos complementados con recursos educativos. Además, la comunidad en línea interactiva proporcionará un espacio diferente en el que los usuarios podrán conectar e interactuar entre ellos con el asesoramiento personalizado de un avatar que les creará un sentido de identidad dentro de la App. Este es el punto clave que diferencia a Budget Master de todos sus competidores y le ofrece una ventaja competitiva en el mercado.

Para poder observar de manera más clara la ventaja competitiva que muestra el plan premium de Budget Master en el mercado, se ha realizado un estudio de los principales competidores directos

con la herramienta “Blue Ocean”. Esta estrategia consiste en un enfoque empresarial que busca encontrar un espacio para la empresa en el cual la competencia es irrelevante, a través de la evaluación de distintas variables para cada competidor.

Figura 3. Estrategia Blue Ocean Plan Premium Budget Master



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de Google App

3 MODELO DE NEGOCIO DEL PLAN PREMIUM

A continuación, de cara a desarrollar en profundidad el modelo de negocio del plan premium de Budget Master, se ha realizado, en primer lugar, la definición del propósito estratégico, el cual incluye la misión y visión del mismo, así como los valores y objetivos establecidos. En segundo lugar, se ha llevado a cabo un análisis *Business Model Canvas*, que nos permite ver de manera

mas organizada y clara todas las ideas de la estrategia que se busca seguir con este plan premium.

3.1 Propósito estratégico

El propósito de cualquier empresa es un aspecto clave que guía el desempeño de las acciones llevadas a cabo en la misma. Tal y como afirma Simon Sinek (2009) en su concepto “El círculo de oro”, las empresas no deben considerar únicamente lo que hacen y cómo lo hacen, sino también por qué lo hacen. Aquí es donde entra el propósito, que implica la causa y razón de ser de una organización, y supone una guía sobre la que se establece el plan estratégico y el resto de decisiones tomadas en la empresa. Por ello, debe ser bien transmitido y comunicado a todos los grupos de interés, tanto internos como externos.

Figura 4. El círculo de Oro de Simon Sinek



Fuente: Elaboración propia

3.1.1 Misión y Visión

La misión y visión de una empresa son dos aspectos muy importantes dentro del propósito empresarial.

- **Misión:** El plan premium de Budget Master busca ayudar a los jóvenes de nuestra sociedad a mejorar su salud y formación financiera, facilitando una herramienta que les permita gestionar sus gastos, invertir de manera inteligente y acceder a financiación.

Todo ello de manera personalizada y complementado con recursos educativos que fomenten su educación financiera.

- **Visión:** Nuestra vision es llegar a ser la App móvil más utilizada por jóvenes que buscan una gestión financiera personalziada. Queremos revolucionar el mercado con la creación de una comunidad en línea a través de la cual los usuarios puedan compartir experiencias y recomendaciones, aprendiendo los unos de los otros de una manera diferente. Todo esto con el fin de que alcancen sus metas y objetivos financieros de forma conjunta y colaborativa.

3.1.2 Valores

Los valores forman el corazón de la cultura de las empresas. Se trata de una serie de principios y criterios que rigen el comportamiento de las personas que trabajan en la empresa, y de las que la lideran. Dichos principios deben ser correctamente transmitidos a toda la organización para que todas las tareas sean desempeñadas tal y como se desea.

En Budget Master, y más en concreto, en el plan premium, contamos con unos valores muy arraigados , que marcan la manera en la que prestaos este servicio financiero:

- **Transparencia:** Queremos ofrecer un servicio que sea claro y comprensible por todos los usuarios. Gestionar las finanzas personales no es una tarea sencilla, y puede generar inseguridad en los usuarios, especialmente si sus conocimientos financieros son bajos. Por ello, a través de Budget Master, priorizamos ser transparentes en todo momento con ellos, y conozcan y entiendan la forma en la que se está gestionando su dinero.
- **Innovación:** Aspiramos a trabajar con la tecnología mas innovadora, que nos facilite ofrecer un servicio completamente personalizado que se adapte a la perfección a cada perfil. La Inteligencia Artificial es crucial para este negocio, y, por ello, invertiremos mucho en la continua innovación y mejora de las funcionalidades de la plataforma.
- **Colaboración:** La comunidad en línea es la característica principal que nos diferencia de la competencia, y su fundamento es la colaboración entre usuarios. El apoyo mutuo entre ellos es muy importante, no solo para mejorar su salud financiera, sino también sus relaciones sociales. Además, la colaboración es muy importante también entre los cofundadores de la App. Cada uno de nosotros aportará sus conocimientos y habilidades para ofrecer el mejor servicio posible.
- **Compromiso:** Nos comprometemos con los usuarios desde el momento en el que se registren en la App. El servicio que prestamos es muy delicado y asumimos una gran responsabilidad al manejar y gestionar patrimonios de personas que confían en nosotros.

Por ello, el compromiso también es un elemento clave en ese servicio.

- **Educación:** Por último, la formación financiera de nuestros usuarios es un pilar fundamental, dado que nuestro público objetivo lo conforman jóvenes con bajos conocimientos en este ámbito. Fomentaremos el aprendizaje, tanto individual como conjunto, a través de recursos educativos como vídeos interactivos, tutoriales, profesionales especializados, chatbots, etc.

3.1.3 Objetivos

Con el plan premium de Budget Master buscamos alcanzar varios objetivos que nos permitirían llegar a ofrecer el servicio ideal. En primer lugar, prestar un asesoramiento personalizado que se ajuste a cada perfil de cara a hacer recomendaciones y planes específicos. La gestión de inversiones y/o de planes de financiación debe estar totalmente amoldada a las necesidades, capacidades y preferencias de los usuarios, contando para ello con una tecnología innovadora. En segundo lugar, pretendemos fomentar el ahorro y la reducción del endeudamiento de nuestros clientes, de manera que consigan mejorar su salud financiera. Como tercer y último objetivo, buscamos también formar financieramente a los usuarios, ofreciéndoles recursos educativos interactivos, y enseñándoles a tomar decisiones financieras responsables e informadas.

En conclusión, el plan premium de Budget Master busca ofrecer un asesoramiento financiero personalizado que fomente el ahorro y permita a los usuarios reducir su endeudamiento, acompañando el servicio con recursos educativos que mejoren su salud financiera. Estos objetivos combinados nos ayudarán a alcanzar nuestra misión y visión de manera exitosa y alineada con nuestros valores empresariales.

3.2 Business Model Canva

A continuación, en la siguiente sección se va a realizar un detallado análisis del modelo de negocio del plan premium de Budget Master. Para ello, se ha utilizado la herramienta estratégica *Business Model Canva*, que permite visualizar de una forma más clara cada uno de los puntos, que serán explicados con posterioridad. En la siguiente figura se puede apreciar la herramienta utilizada.

Figura 5. Business Model Canva Plan Premium



Fuente: Elaboración propia con herramienta Canva

3.2.1 Propuesta de valor

El plan premium de Budget master va a revolucionar la manera en la que los jóvenes de las nuevas generaciones gestionan sus finanzas y controlan sus ahorros e inversiones. La tecnología es clave para el crecimiento futuro, y, a través de herramientas innovadoras y personalizadas, nuestros usuarios van a poder acceder a una alternativa diferenciadora a las soluciones financieras tradicionales.

Dentro de nuestra propuesta de valor, podemos resaltar algunas ventajas clave de las que disfrutaran aquellos que decidan suscribirse al plan premium.

En primer lugar, tal y como se ha explicado anteriormente, el asesoramiento financiero que reciban será completamente personalizado, ya que cada perfil será analizado en detalle al comienzo del registro. Este profundo análisis, que será detallado en el punto 4 del trabajo, incluirá ingresos, gastos, hábitos de ahorro, y objetivos financieros de inversión y financiación. Además, el uso de algoritmos avanzados y la intervención de profesionales especializados en la materia harán que el cliente disfrute de un servicio de elevada calidad enfocado exclusivamente en él.

En segundo lugar, dado que nos dirigimos a un público joven con bajos conocimientos financieros, a la hora de gestionar sus finanzas y tomar decisiones de inversión y financiación, los usuarios tendrán acceso a una formación financiera integral. Esta incluirá, por un lado, recursos educativos interactivos y dinámicos, principalmente videos y tutoriales cortos, en los que se explicarán conceptos básicos de la economía y finanzas personales. El plan premium dispondrá de una sección exclusiva de educación financiera con varios campos diferentes, de manera que cada usuario elija investigar y aprender de aquello en lo que tenga un mayor interés. Además, al final de cada video o tutorial, podrán optar a tomar un pequeño test sobre la materia tratada. Y, por otro lado, a través de la comunidad en línea, los usuarios podrán aprender los unos de los otros mediante la publicación de experiencias y recomendaciones sobre estrategias financieras. Esto fomentará el aprendizaje colaborativo y hará que su formación financiera crezca más rápidamente.

En tercer lugar, enfocándonos en el servicio principal que ofrece el plan premium, los usuarios podrán disfrutar de una gama de productos de inversión adaptados a sus necesidades, preferencias y perfiles de riesgo. Para aquellos que desean invertir pero no tienen los conocimientos suficientes, Budget Master, a través de su plan premium, les realizará un test de idoneidad para obtener información acerca del perfil del futuro inversor, y posteriormente les asesorará de la mejor manera con recomendaciones sobre productos de inversión de diferentes bancos. Por otro lado, para aquellos que busquen financiación, la App ofrecerá los productos más asequibles de los mismos bancos, tras realizar también un previo estudio de su solvencia. Ambos servicios irán en todo momento complementados con recursos educativos que les ayude a comprender mejor cada uno de los procesos y qué es lo que realmente está sucediendo con su dinero.

Por último, este servicio completo e integral del que disfruten nuestros usuarios constará de una evaluación y seguimiento constante, de manera que cualquier cambio que se produzca en el perfil del cliente sea detectado con agilidad y la adaptación sea inmediata.

En conclusión, el asesoramiento personalizado, acceso a productos de inversión y de financiación para cualquier perfil, y la comunidad en línea donde puedan interactuar y compartir experiencias, hacen que este modelo premium diferencie nuestro App del resto de competidores en el mercado, y nos posiciona de manera integral ante las nuevas generaciones.

3.2.2 Socios clave

Para el plan premium de Budget Master, además de los distintos proveedores informáticos y analíticos, desarrolladores, y empresas de protección de datos con los que la App deberá trabajar,

es esencial establecer convenios con entidades financieras de cara a ofrecer a nuestros usuarios sus productos de inversión y financiación que más se adecúen a las necesidades y capacidades de estos. Nosotros analizaremos profundamente cada perfil para considerar el mejor producto, de manera que ellos asolo tengan que acudir al banco sabiendo exactamnte el plan que deben contratar y cómo deben hacerlo.

Los bancos que se han considerado más adecuados, dado nuestro público objetivo, son:

- **Sabadell:** Banco español con sede en Alicante. Esta institución financiera se encuentra en la lista de los bancos que ofrecen mejores cuentas para jóvenes, según un estudio publicado por Rankia el 27/12/2023, ya que no cobran conisisiones y ofrecen una rentabilidad mínima del 3,06%. Además, existen varios motivos por los cuales Sabadell ha sido elegido para nuestra App. En primer lugar, este banco ha mostrado un fuerte compromiso con la innovación tecnológica en el sector financiero. Por otro lado, ofrece un programa de apoyo a jóvenes emprendedores llamado BStartup, cuyo objetivo es impulsar el crecimiento de pequeñas empresas y proyectos innovadores. Y, por último, sus servicios financieros incluyen una gama de productos de inversión y financiación variados que se adecúan a nuestro público.
- **ING:** Se trata de una institución financiera neerlandesa, con sede en Amsterdam, que presta servicios de banca, seguros e inversiones. Tiene una fuerte presencia en Europa y es conocido por su simplicidad y transparencia, pues ofrece productos de inversión asequibles, y préstamos y otros productos de financiación accesibles. Además, este banco también cuenta con una serie de ventajas para gente joven. Por un lado, ofrece un programa de hipotecas llamado *Mi Primera Vivienda*, que financia hasta un 95%, y va dirigido a residentes de la Comunidad de Madrid, menores de 36 años. Y, por otro lado, ING ofrece una cartera de fondos de inversión llamada la Cartera Naranja. Dicha cartera consta de 7 fondos, 3 de gestión pasiva y 4 de gestión activa, que se adaptan a los distintos perfiles de riesgo. Lo más característico de estos fondos es su simplicidad y accesibilidad, lo cual los hace muy atractivos para el público al que nos dirigimos. Además, presentan costes y comisiones bajos en comparación con otros fondos.
- **BBVA:** Se trata de una institución financiera española que opera a nivel global y cuenta actualmente con más de 71 millones de clientes activos. Colaborar con este banco también sería adecuado dado que es líder en la innovación tecnológica financiera avanzada, y ofrece una amplia gama de productos de inversión, ahorro, y financiación que podrían ajustarse a las necesidades de nuestros usuarios.

Además, el BBVA también ofrece ventajas para jóvenes entre 18 y 29 años a la hora de abrirse cuentas bancarias de débito, tal y como 0 comisiones por administración y mantenimiento, y 0 comisiones a la hora de retirar dinero de cualquier cajero automático.

- **Banco Santander:** Es uno de los mayores bancos mundiales, con sede en Santander, España. Ofrece muchos servicios financieros para todo tipo de clientes. Este banco es también elegido por muchos jóvenes por distintos motivos. En primer lugar, cuenta con una sólida reputación dada su presencia internacional, lo cual genera más confianza entre los clientes. En segundo lugar, el Santander ofrece muchos programas de becas que ofrecen ayuda financiera para el desarrollo académico y profesional, y orientación laboral para aquellos que están buscando su primer empleo. En los últimos 5 años, este banco ha destinado un total de 80 millones de euros a programas de investigación universitaria en España, con el objetivo de potenciar el talento de los jóvenes e incentivar su desarrollo. Y, por último, también ofrece una amplia gama de productos de inversión y financiación adaptados a las capacidades de nuestro público objetivo.

3.2.3 Segmentos de clientes

El público objetivo al que se dirige este plan premium lo conforman jóvenes españoles que ya se encuentran en el mercado laboral, y tienen, por consiguiente, ingresos estables y suficientes para contratar alguno de los productos de inversión y financiación que ofreceremos. Por otro lado, además de tener la capacidad para contratar este servicio, deben estar interesados en adquirir una base de conocimientos financieros que les permita hacer crecer su dinero a través de inversiones inteligentes, y acceder también a oportunidades de financiación para posibles futuros proyectos.

Dentro de este público joven al que nos dirigimos, podríamos identificar dos grupos con necesidades y preferencias diferentes.

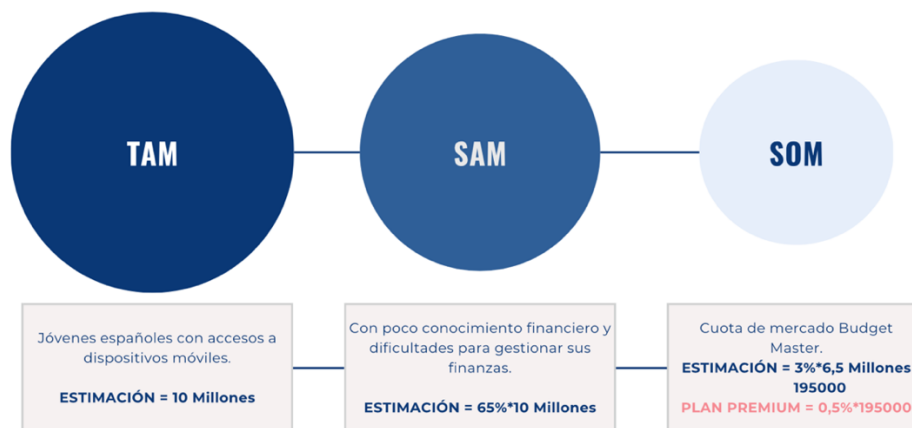
- **Grupo de inversión:** Este grupo está formado por aquellos jóvenes con bajos conocimientos financieros que tengan interés y capacidad para invertir. Buscan principalmente aprender a gestionar sus ahorros de manera eficiente, e invertir de manera sencilla para obtener rentabilidad y hacer crecer su dinero. A este grupo se le hará un análisis del inversor profundo para poder ofrecer con posterioridad un asesoramiento personalizado y centrado en las necesidades específicas de cada uno de ellos.
- **Grupo de financiación:** Dentro de este grupo se encontrarían aquellos jóvenes con proyectos futuros que requieran de financiación, tal y como puede ser la compra de una vivienda, un coche, o el inicio de un nuevo negocio. Con BudgetMaster podrán acceder a orientación y formación sobre distintas opciones de financiación ofrecidas por los bancos

con los que trabajamos, de manera que estén preparados para solicitar préstamos o hipotecas a través de la App.

Además, para definir y entender bien el tamaño de mercado del plan premium, se ha aplicado la estrategia TAM, SAM, SOM, que se trata de una metodología muy utilizada en el mundo de las *start-ups*. TAM (*Total Addressable Market*) hace referencia al mercado total disponible al que puede llegar la App, es decir, permite estimar el máximo nivel de ingresos que podría alcanzar Budget Master si consiguiera llegar a todos los jóvenes españoles con acceso a teléfonos móviles. SAM (*Serviceable Available Market*), por otro lado, es un porcentaje del TAM que representa la cuota de mercado realmente accesible, considerando el público objetivo de la App. En este caso, el SAM consistiría en todos los jóvenes españoles con pocos conocimientos financieros y dificultades para gestionar sus finanzas. Por último, SOM (*Serviceable Obtainable Market*) ofrece una visión más realista sobre el tamaño de mercado objetivo de BudgetMaster, y es un porcentaje del SAM.

La siguiente figura muestra las tres estimaciones realizadas con datos extraídos del INE.

Figura 6. Estrategia TAM, SAM, SOM BudgetMaster



Fuente: Elaboración propia con datos extraídos del INE.

Tal y como se puede apreciar, el número de usuarios del plan premium ha sido estimado como un 3% del SOM de la App, manteniendo una postura prudente y realista. Esto nos daría una cifra de 975 usuarios para los primeros años, que irá incrementando con paso del tiempo.

3.2.4 Relación con los clientes

Una buena relación con los usuarios es clave para poder prestar un buen servicio personalizado

completo. El plan premium de Budget Master ofrece asesoramiento personalizado a través de avatares virtuales mejorados, y, además de poder consultar cualquier inquietud con un chatbot que estará disponible las 24 horas, los usuarios dispondrán del servicio de un técnico profesional especializado en finanzas. Este profesional, que en un comienzo será yo, complementará la labor del avatar, y analizará en profundidad cada perfil para encontrar los mejores productos de inversión y financiación.

Por otro lado, se realizará un seguimiento continuo del desempeño financiero de los usuarios, manteniendo al día cualquier actualización o progresos que se de en su perfil, realizando ajustes si conviene. Todo esto con el objetivo de mantener el desempeño financiero de los usuarios alineado con sus metas.

Esta relación cercana con los clientes es fundamental para poder garantizar que se alcance la propuesta de valor deseada, y también para poder captar más usuarios que estén únicamente registrados a la parte gratuita de la App.

3.2.5 Canales

El objetivo principal de utilizar canales de distribución y comunicación es trasladar nuestra propuesta de valor al máximo número de usuarios posible.

Budget Master estará disponible tanto en App Store como en Google Play, pues estas tiendas permitirán un acceso fácil y directo a la descarga de la App. Por otro lado, utilizaremos las redes sociales como un canal clave para comunicarnos con nuestro público objetivo. A través de aplicaciones como Instagram, LinkedIn y TikTok, que se dirigen a un público joven, podremos interactuar con potenciales usuarios mediante influencers que promocionen la App y otras campañas publicitarias que den más visibilidad al plan premium. Además, de manera complementaria a las estrategias digitales de comunicación, también se hará uso de un marketing tradicional que nos ayude a llegar a un público más amplio. Este incluirá medios impresos, anuncios en revistas, participación en eventos Fintech, y colaboración con centros educativos.

Por último, las colaboraciones con las entidades financieras mencionadas anteriormente también nos ayudarán a atraer más usuarios al plan premium, dada la gran reputación de las mismas, y los productos y beneficios exclusivos a los que podrán acceder.

3.2.6 Actividades clave

Ofrecer un servicio como este implica llevar a cabo una serie de actividades que garanticen que el plan premium disponga de una alta calidad y diferencie a Budget Master del resto de competidores. Podríamos destacar 4 actividades clave.

En primer lugar, el desarrollo y mantenimiento continuo de la App. Esto implica la actualización de nuevas funcionalidades, la constante mejora de la experiencia del usuario, y la resolución de cualquier problema técnico que pueda aparecer.

En segundo lugar, el convenio con los bancos mencionados anteriormente en la sección “socios clave”. Esta actividad es imprescindible para poder ofrecer el servicio principal del plan premium, y consta de una serie de pasos que nos permitirían formalizar la colaboración. Primero, se deberá realizar una investigación profunda de los distintos productos financieros que ofrecen los bancos, de cara a poder asesorar de la mejor manera posible a los usuarios en función de su perfil. Luego, se contactará con dichas entidades financieras para organizar reuniones con algún representante de cada banco, y así poder negociar los términos de colaboración, beneficios para los usuarios y, sobretodo, beneficios para ellos. Los bancos, a través del asesoramiento de Budget Master, serán capaces de atraer nuevos clientes y ampliar su cuota a un público joven. Más tarde, después de la negociación, se procederá a redactar y firmar un convenio detallado, en el que se establezcan todas las condiciones, términos, responsabilidades y beneficios de ambas partes. Por último, tras formalizar el acuerdo, habrá quedado finalizada la colaboración, y se irán realizando ajustes cuando sea necesario.

En tercer lugar, el asesoramiento financiero avanzado. Esta tarea la realizará un profesional especializado, que principalmente ayudará a los usuarios a tomar decisiones inteligentes de inversión y financiación ajustadas a sus necesidades y capacidades. Tras el estudio del usuario y el posterior asesoramiento, el profesional le proporcionará un plan detallado con los pasos a seguir, el banco al que acudir, y el producto que deberá contratar, que será el más adecuado a su perfil.

En cuarto y último lugar, la creación de contenido educativo será otra actividad muy importante. El plan premium contará con una sección de educación financiera dividida por áreas de interés, en la cual los usuarios tendrán acceso a una serie de videos y tutoriales interactivos cortos que les permitirán formarse en muchos ámbitos económicos y financieros. Además, el asesoramiento que reciban aquellos que busquen invertir irá complementado con recursos educativos, de manera que

entiendan en todo momento lo que se va a hacer con su dinero.

3.2.7 Recursos clave

De cara a poder llevar a cabo las actividades comentadas anteriormente, hay una serie de recursos que son necesarios. En primer lugar, la tecnología innovadora. Se utilizará Inteligencia Artificial para la creación de los avatares personales, de manera que se garantice un servicio completamente personalizado. Además, también hará falta un equipo de técnicos que tengan altos conocimientos tecnológicos y que se encarguen del mantenimiento y desarrollo de la App, implementando nuevas funcionalidades y garantizando la seguridad y estabilidad de la misma. En tercer y último lugar, se necesitarán profesionales en el área financiera para el asesoramiento avanzado del plan premium.

3.2.8 Fuentes de ingresos

En el modelo premium de Budget Master podemos identificar dos principales fuentes de ingresos. Por un lado, las suscripciones mensuales de 4,99€, y por otro, las comisiones de 1% que cobraremos a las entidades financieras con las que colaboremos. Estas cifras fueron elegidas de manera conjunta, buscando ser los más realistas posible.

A continuación, la siguiente tabla de Excel muestra las estimaciones que he realizado de las dos principales fuentes de ingresos, para los próximos 5 años.

Tabla 2. Estimación ingresos modelo premium próximos 5 años

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suscripción Premium	58.383,00 €	60.564,77 €	62.828,08 €	65.175,96 €	67.611,59 €	70.138,23 €
Comisiones	29.250,00 €	30.343,07 €	31.476,99 €	32.653,29 €	33.873,54 €	35.139,40 €
TOTAL	87.633,00 €	90.907,85 €	94.305,07 €	97.829,25 €	101.485,13 €	105.277,63 €

Fuente: Elaboración propia

Tal y como se ha mencionado en la sección de “Segmentos de clientes”, el número de usuarios estimado para los primeros años suma un total de 975 usuarios. La cifra de ingresos por suscripciones se ha obtenido multiplicando esta cifra por la suscripción de 4,99€ y por 12 meses. Para los años posteriores, se aplica una tasa g^2 de crecimiento total de 3,74%, que incluye la inflación de 2,7%, sacada de datos del INE, y una tasa de crecimiento estimada de 1,04%. Por otro lado, para la cifra de ingresos por comisiones bancarias, se ha considerado prudente tomar como referencia un total de 3000€ en inversiones por usuario, al año. Al multiplicar esta cifra por la comisión del 1% y el número de usuarios, se obtienen los ingresos del año 0, aplicando la tasa g del 3,74% para los siguientes años.

3.2.9 Estructura de costes

Los costes del plan premium también han sido estimados tratando de adoptar la perspectiva más realista posible. Tal y como se puede observar en la tabla facilitada a continuación, se clasifican en Costes Fijos por un lado, y Costes Variables por otro.

Tabla 3. Estimación costes modelo premium próximos 5 años

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTES FIJOS	80.000,00 €	82.160,00 €	84.378,32 €	86.656,53 €	88.996,26 €
Sueldos y Salarios	70.000,00 €	71.890,00 €	73.831,03 €	75.824,47 €	77.871,73 €
Otros	10.000,00 €	10.270,00 €	10.547,29 €	10.832,07 €	11.124,53 €
COSTES VARIABLES	8.000,00 €	8.216,00 €	8.437,83 €	8.665,65 €	8.899,63 €
Marketing y publicidad	8.000,00 €	8.216,00 €	8.437,83 €	8.665,65 €	8.899,63 €
TOTAL	88.000,00 €	90.376,00 €	92.816,15 €	95.322,19 €	97.895,89 €

Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, los Costes Fijos se comprenden en su mayoría de sueldos y salarios, que incluyen las remuneraciones de todos los empleados que trabajen para la App. Los primeros años, debido al bajo presupuesto, contaremos únicamente con aquellos imprescindibles, como los desarrolladores de Software, uno o dos asesores profesionales especializados en finanzas, un especializado en marketing, y los fundadores. Además, dentro de la fila de “Otros” se encuentran todos los costes necesarios para la creación y mantenimiento de Budget Master, incluyendo seguros, licencias, seguridad de la App, y servidores.

² Tasa g : Representa una tasa de crecimiento constante de los ingresos de la empresa en un futuro. Es crucial para poder valorar la empresa hoy mediante descuento de flujos de caja futuros. Proviene del modelo de Gordon-Shapiro.

En segundo y último lugar, los Costes Variables los conforman los gastos en marketing y publicidad. Todas las campañas dirigidas a promover el plan premium, como anuncios en Redes Sociales, colaboraciones con influencers, revistas, eventos del sector Fintech, etc. Los primeros años debe invertirse dinero en estrategias de marketing inteligentes, de manera que nuestra propuesta de valor llegue al máximo número de personas posible. Además, todos los costes han sido estimados aplicando como tasa de crecimiento la inflación de 2,7%.

4 DESARROLLO DEL PLAN PREMIUM

En este punto se aborda la última sección del trabajo, y consta del desarrollo completo del servicio ofrecido en el plan premium de la App. En un primer lugar se ofrece una breve introducción al funcionamiento del mismo, y, posteriormente, se explican los dos tipos de servicios ofrecidos, detallando todos los pasos a seguir para concluir el asesoramiento. Además, en algunas de las partes se han realizado bocetos del diseño de Budget Master para facilitar la comprensión de los procesos de manera más visual e interactiva.

4.1 Funcionamiento del Plan Premium

El desarrollo completo del plan premium quedará detallado en los puntos posteriores, pero, a continuación, se va a introducir de manera breve el funcionamiento y el proceso a seguir desde que el usuario se suscribe, hasta que su asesoramiento queda completado.

Una vez el usuario se haya suscrito en el Plan Premium, se le realizará una encuesta exhaustiva³, con una serie de preguntas, que permitirán conocer de manera más profunda su perfil financiero. Este análisis se centrará en abordar aspectos clave como el nivel de ahorro, hábitos de consumo, nivel de ingresos, metas financieras a largo y a corto plazo, y el tipo de asesoramiento que buscan con la App. La información recopilada en la encuesta facilitará la personalización del posterior asesoramiento, con la creación de perfiles financieros únicos para cada usuario. Para aquellos que tengan ingresos y ahorros suficientes, y que estén interesados en **invertir**, se realizará, en primer lugar, una evaluación de su aversión al riesgo, y, en segundo lugar, una posterior recomendación de los mejores planes de inversión y/o de pensiones ofrecidos por los 4 principales bancos de España con los que colaboramos (Santander, ING, Sabadell, y BBVA). Además, todo este asesoramiento irá acompañado de una explicación detallada de todo el proceso de inversión, y la justificación de por qué dichos productos son los más adecuados para su perfil. Por otro lado, para

³ El modelo de la encuesta se encuentra en los anexos

aquellos que busquen **financiación** por motivos diversos, se proporcionará una orientación adaptada a los mismos. En primer lugar, se evaluarán las necesidades específicas de cada uno, y, junto con su perfil financiero, se recomendarán los productos más adecuados, como hipotecas, préstamos para consumo, o créditos, ofrecidos por los cuatro bancos mencionados anteriormente.

Por otro lado, el asesoramiento que se preste en el plan premium irá acompañado de un seguimiento continuo del comportamiento financiero de cada usuario, que permitirá monitorear cualquier cambio que se produzca en la vida personal o profesional del mismo. Esta atención constante aumentará la confianza del usuario en el servicio ofrecido por BudgetMater, y mejorará la calidad del asesoramiento.

En resumen, el plan premium de esta App financiera no solo proporciona acceso a productos financieros de calidad, sino que también ofrece un asesoramiento y seguimiento personalizados acordes a cada perfil, que permite a los usuarios alcanzar sus objetivos financieros de manera más efectiva y segura. Además, se introducirán nuevas funcionalidades que les permitirán compartir experiencias y recomendaciones de inversión y financiación, así como sus relaciones con distintas entidades financieras. Se creará así un espacio más exclusivo donde los usuarios premium interactúen, compartan y reciban consejos y experiencias, aprendan los unos de los otros, fomentando así una comunidad en línea de aprendizaje, crecimiento y apoyo mutuo.

4.2 Estudio del usuario según su perfil financiero: Encuesta inicial

Tal y como se ha mencionado anteriormente, la primera fase del asesoramiento financiero en el plan premium de Budget Master consta de una encuesta inicial que todo usuario deberá rellenar. Este formulario es fundamental para que los gestores puedan recopilar información básica sobre cada perfil, y, posteriormente, determinar el tipo de relación que establecerán con cada usuario, así como el tipo de asesoramiento que deben prestar.

La encuesta se divide en 3 secciones. En la primera parte se recopila la información demográfica, tal y como el sexo, la edad, el estado civil, y la ocupación. Esta información ayudará a clasificar mejor a nuestro público y a determinar factores clave como posibles responsabilidades financieras que pueda tener el usuario, estabilidad de sus ingresos, horizonte temporal de futuras inversiones, posible tolerancia al riesgo, etc.

En la segunda parte se abordan preguntas relacionadas con la situación financiera del encuestado. El nivel de ingresos, en primer lugar, permite identificar la capacidad de ahorro y de futuras

inversiones, así como la capacidad de solvencia y de asumir riesgos. Además, en relación con los ingresos, se pregunta también por los hábitos de ahorro, lo cual ofrece una idea de la disciplina financiera y la capacidad de inversión que tienen los distintos usuarios. El nivel de conocimientos financieros, en tercer lugar, permite determinar el tipo de asesoramiento que el usuario va a necesitar y, por tanto, la relación que este tendrá con el asesor financiero. Por último, en esta sección se pregunta por inversiones actuales, con el fin de saber con antelación si el usuario invierte o no, y en caso de que sí, conocer los productos financieros que más le interesan.

En la tercera y última sección, se realizan preguntas relacionadas con el formato de gestión financiera que el encuestado busca en función de sus metas y objetivos, lo cual determinará si busca invertir u obtener financiación, y la forma en la que quiere recibir la futura gestión. Esta última decisión está altamente relacionada con el nivel de conocimientos financieros.

Con el objetivo de facilitar la comprensión de esta primera fase del plan premium, se ha realizado un diseño del formato de la App que muestra cómo le aparecería al usuario esta encuesta inicial.

Ilustración 2. Diseño encuesta inicial formato App

The image displays four sequential screens of a mobile application survey titled 'Budget Master'.

- Screen 1: Personal Data**
 - Plan Premium Asesoramiento Financiero:
 - Sexo: Hombre, **Mujer**
 - Edad: [input field]
 - Estado Civil: **Soltero/a**, Casado/a, Divorciado/a, Viudo/a
 - Ocupación: Estudiante, **Trabaja a media jornada**, Trabaja a jornada completa, Estudiante y trabajador, Desempleados
- Screen 2: Income and Savings**
 - ¿Cuál es tu nivel de ingresos actual?
 - Menos de 500€
 - 500€ - 1000€**
 - 1000€ - 1500€
 - 1500€ - 2000€
 - Más de 2000€
 - ¿Cuánto ahorras, en media, al mes?
 - 0% - 10%**
 - 10% - 20%
 - 20% - 30%
 - Más de 30%
 - ¿Cuál consideras que es tu nivel de conocimiento financiero?
 -
 - 1
 - 2
 - 3**
 - 4
 - 5
 - +
 - ¿Has invertido alguna vez en productos financieros?
 - Sí**
 - No
- Screen 3: Investment History**
 - Si la respuesta anterior es sí, ¿En qué productos has invertido?
 - Acciones**
 - Fondos de inversión
 - Bonos
 - Criptomonedas
 - Otros
 - ¿Cuál es tu principal objetivo financiero actualmente?
 - Ahorrar todo mi dinero
 - Invertir parte de mis ahorros para el futuro**
 - Invertir todos mis ahorros
 - ¿Qué tipo de asesoramiento buscas con el Plan Premium de BM?
 - Gestión de mis inversiones
 - Busco financiación (préstamos, hipotecas, créditos)
 - Ambos**
- Screen 4: Thank You**
 - ¿Cómo prefieres que sea tu asesoramiento?
 - Consultas personales con un gestor profesional**
 - Guías y vídeos tutoriales en la app
 - Invertir todos mis ahorros
 - Atrás **Enviar**
 - ¡Muchas Gracias!**
 - Estamos procesando tus respuestas...

Fuente: Elaboración propia con la herramienta Power Point

A continuación, de cara a reflejar de manera más visual la relación asesor-usuario en función de las distintas respuestas que se puedan dar, se han realizado unas tablas de doble entrada. Cada una de ellas compara dos variables. De esta manera, el profesional lo tendrá mucho más fácil para personalizar el posterior asesoramiento.

Tabla 4. Nivel de conocimientos financieros vs tipo de asesoramiento

Nivel de conocimientos financieros	Recursos educativos	Asesor profesional especializado	Tipo de Interacción
BAJO	PRIORIDAD ALTA	PRIORIDAD ALTA	Reuniones virtuales individuales, videos y tutoriales personalizados. Seguimiento más constante.
MEDIO	PRIORIDAD MEDIA	PRIORIDAD ALTA	Consultas personales con el asesor, acceso a los recursos educativos cuando considere.
ALTO	PRIORIDAD BAJA	PRIORIDAD MEDIA	Consulta sobre estrategias avanzadas. Menor seguimiento.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5. Nivel de conocimientos financieros vs interacción con la App

Nivel de conocimientos financieros	Frecuencia de interacción con la App
BAJO	SEMANAL: <i>Engagement ALTO</i>
MEDIO	CADA 15 DÍAS: <i>Engagement MEDIO</i>
ALTO	MENSUAL: <i>Engagement BAJO</i>

Fuente: Elaboración propia

4.3 Inversión

A continuación, en este punto se va a detallar el proceso que seguirá el asesoramiento de un usuario que busca invertir. La App será capaz de detectar esto a través de la encuesta inicial.

El asesoramiento de inversiones implica recomendar de forma personalizada productos de inversión que más se adecúen a un determinado perfil. Para conseguir esto, las entidades deben conocer con antelación la situación personal, conocimientos, experiencia, y expectativas de inversión de los clientes (CNMV). No obstante, en Budget Master, no vamos a gestionar la cartera de los usuarios de manera directa, sino que realizaremos un análisis exhaustivo del inversor para

recomendar fondos que posteriormente se encargarán de dicha gestión.

4.3.1 Análisis del inversor: Test de Idoneidad MIFID

Para poder obtener toda la información necesaria del usuario, realizaremos un Test de Idoneidad, que se adecúe a la normativa MIFID⁴. Esta normativa europea se encarga de regular la manera en la que se relacionan las entidades financieras con los inversores, y establece una serie de requisitos que estas deben cumplir para garantizar un correcto asesoramiento (CNMV). Uno de los principales requisitos es que los usuarios deben estar correctamente informados con antelación acerca de la empresa en la que van a invertir, los distintos productos financieros, los costes y gastos, términos de los contratos, etc.

Dependiendo del tipo de servicio, la relación del cliente con la entidad financiera variará. Generalmente, hay tres tipos de servicios de inversión que un cliente puede buscar: Compra-venta directa de acciones, Asesoramiento de inversión, y Gestión de carteras. En Budget Master nos centramos en el Asesoramiento de Inversiones, a través de recomendaciones personalizadas de productos de inversión a cada usuario. Para poder ofrecer este servicio necesitaremos estudiar el perfil un poco más en profundidad a través de un conjunto de preguntas de carácter personal que conforman el llamado **Test de Idoneidad**. El usuario de nuestro plan premium deberá formular este test, que quedará adjunto en los anexos, y que abordará las siguientes cuestiones:

- Situación personal/financiera: Este apartado engloba preguntas relacionadas con la ocupación, máximo nivel de formación, estado civil, ingresos netos anuales, patrimonio total, frecuencia de ahorro, deudas pendientes, y responsabilidades financieras, tal y como puede ser tener hijos. De cara a ofrecer un producto de inversión u otro, es muy importante conocer todos estos detalles sobre los usuarios, pues pueden condicionar bastante el riesgo que el usuario se puede permitir afrontar, y, por tanto, el tipo de fondo que más le conviene.
- Experiencia y frecuencia de inversiones: Esta sección trata de detectar los conocimientos y experiencias de inversión de los usuarios. Se abordarán cuestiones relacionadas con los distintos tipos de productos de inversión, la frecuencia con la que invierten, y experiencias pasadas de inversión. De esta manera, esta información nos será muy útil para saber las preferencias de los usuarios en cuanto a productos de inversión.
- Nivel de conocimientos financieros: Conocer el nivel de cultura financiera de nuestros clientes es crucial, especialmente en este tipo de asesoramiento, pues determinará la

⁴ MIFID: *Markets in Financial Instruments Directive*.

manera en la que el asesor preste posteriormente el servicio. Se abordarán una serie de preguntas básicas para medir su familiaridad con distintos términos financieros, tal y como los tipos de interés, tipos de riesgos, tipos de productos de inversión, volatilidad, distintos tipos de mercados, etc.

- **Objetivos de inversión:** Por último, el test realizará varias preguntas que permitan detectar de manera exacta los productos más adecuados para cada perfil. Cuestiones relativas al horizonte temporal de inversión, aversión al riesgo, motivo principal de la inversión, rentabilidad buscada, y pérdida máxima que están dispuestos a asumir. Estas son las características principales que definirán a los inversores. Además, en esta sección también se lanzará alguna pregunta que refleje las preferencias de inversión que los usuarios puedan tener, como por ejemplo inversión exclusiva en productos ESG, tal y como los bonos verdes. Esto le ofrecerá al asesor un mayor filtro a la hora de realizar la posterior recomendación.

Con este test, el asesor financiero personal podrá asegurarse de que todas las recomendaciones que realice sean las más correctas y adecuadas para cada usuario. Además, aporta una serie de ventajas, tanto para el usuario como para la App, que podríamos resumir en la siguiente tabla.

Tabla 6. Ventajas del Test de Idoneidad

	PARA LOS USUARIOS	PARA BUDGET MASTER
VENTAJAS	Asesoramiento más personalizado: Ajuste preciso	Cumplimiento normativo
	Seguridad financiera	Mayor fidelización de los usuarios: confianza y lealtad
	Confianza y tranquilidad	Correcta segmentación de los usuarios
	Mayor entendimiento de su propio perfil	Optimización del servicio: mejora continua del asesoramiento.

Fuente: Elaboración propia.

4.3.2 Evaluación Integral de los resultados

Una vez abordado el Test de Idoneidad, cada profesional deberá evaluar los resultados de cara a definir el perfil del inversor al que va a asesorar. Tal y como afirma la CNMV: “El perfil de un inversor se define por la relación entre los riesgos que está dispuesto a asumir y los rendimientos que espera obtener”. El riesgo es el punto de partida, es decir, se trata de la característica principal

que condicionará la rentabilidad que el usuario obtendrá. A su vez, el riesgo depende de varias variables que habrán sido estudiadas en el anterior test. Por ello, debemos comenzar definiendo los dos tipos de riesgo que existen y la relación que hay entre ellos.

- **Riesgo objetivo:** Supone la capacidad que el cliente tiene para asumir riesgo, es decir, el riesgo que puede permitirse. Lo conforman factores cuantificables como la edad, familia, estabilidad de ingresos, experiencias de inversiones previas, horizonte temporal de inversión, etc. Por ejemplo, cuanto más joven sea el inversor, menos responsabilidades económicas tendrá, y, por tanto, mayor riesgo podrá asumir, y viceversa. Todas estas variables serán estudiadas con los resultados del test.
- **Riesgo subjetivo:** Supone la actitud del inversor frente al riesgo, es decir, el riesgo que quiere asumir. Incluye factores más psicológicos que determinan la percepción individual de cada usuario sobre su tolerancia al riesgo.

Hay ocasiones en las que estos dos riesgos se contradicen, lo cual puede llevar a un conflicto a la hora de ofrecer asesoramiento. Cuando esto ocurra, se deberá informar al cliente de cuál es su capacidad real para asumir riesgos, mostrándole también las consecuencias que podrían darse si decidiese invertir en un producto que requiere asumir un riesgo superior al que realmente se pueda permitir.

A continuación, una vez detectada la aversión al riesgo del usuario considerando todos los factores, tanto subjetivos como objetivos, el asesor deberá determinar su perfil de inversor. Existen tres tipos de perfiles, conservador, moderado, y agresivo. En primer lugar, un inversor conservador es aquel que asume un riesgo bajo, priorizando la estabilidad y retornos seguros, pero reducidos. Además, su horizonte temporal de inversión suele ser a corto plazo, pues tiene poca tolerancia a generar pérdidas. En segundo lugar, los inversores con un perfil moderado asumen un riesgo medio, es decir, pueden permitirse asumir un mayor nivel de volatilidad, buscando un equilibrio entre riesgo-rentabilidad. Su rentabilidad esperada es, por tanto, moderada, y su horizonte temporal suele ser el medio-largo plazo. Por último, los inversores agresivos son aquellos que priorizan maximizar los retornos y, por ello, asumen un riesgo muy alto, sin preocuparse mucho por la volatilidad. Su horizonte temporal de inversión suele ser, por tanto, a largo plazo. Toda esta información se obtendrá al analizar las respuestas del Test de Idoneidad. Dado que nuestro público objetivo lo conforman jóvenes de entre 18 y 35 años, es probable que los usuarios del plan premium mantengan, en su mayoría, un perfil moderado o agresivo.

En la siguiente tabla se reflejan los tres tipos de perfiles con sus características, y el tipo de producto de inversión más conveniente.

Tabla 7. Perfiles del inversor

PERFIL	Riesgo asumido	Horizonte temporal	Rentabilidad Esperada	Productos de inversión adecuados
CONSERVADOR	BAJO	Corto plazo: menor volatilidad	BAJA	Renta Fija (ej: Bonos corporativos)
MODERADO	MEDIO	Medio-largo plazo: volatilidad media	MEDIA: Equilibrio	Fondos mixtos, acciones sólidas
AGRESIVO	ALTO	Largo plazo: mayor volatilidad	ALTA	Renta variable, acciones arriesgadas (ej: startups)

Fuente: Elaboración propia

Por último, todas las entidades que ofrecen servicios de asesoramiento de inversiones deben presentarle a sus clientes un documento llamado DFI, o, lo que es igual, documento de Datos Fundamentales para el Inversor. Se trata de un documento sencillo que resume las principales características del fondo que se ha recomendado. Uno de los principales datos que contiene el DFI es el perfil de riesgo del fondo, que puede oscilar en torno a 7 niveles, siendo 1 el más conservador y 7 el más agresivo (Openbank, 2022). En función de si el inversor es conservador, moderado o agresivo, se recomendarán fondos con diferentes niveles de riesgo.

La figura expuesta a continuación refleja el comportamiento que se da, de forma general, entre los distintos tipos de inversores a la hora de elegir un fondo.

Figura 7. Relación tipo de inversor-nivel de riesgo de los fondos



Fuente: Elaboración propia con datos de Miraltabank





En definitiva, a la hora de establecer el perfil de inversión que tienen nuestros usuarios, se deben estudiar varias variables, tanto subjetivas como objetivas, que determinarán la aversión al riesgo que muestra cada uno de ellos, y, por tanto, el tipo de fondo en el que deberían invertir.

4.3.3 Recomendaciones personalizadas

Tras haber estudiado el perfil de los usuarios, los asesores comenzarán con la fase de recomendaciones de inversión. En función del perfil de riesgo que presenten, se les ofrecerá un paquete con los cuatro fondos que mejor se adapten a sus necesidades y preferencias, cada uno de ellos de un banco diferente.

En primer lugar, para ejemplificar el trabajo que realizaría el asesor profesional del plan premium de Budget Master, se ha realizado un profundo estudio de todos los fondos que ofrecen las cuatro entidades bancarias con las que colaboramos, y, posteriormente, se han escogido, para cada nivel de riesgo, los que se consideran más adecuados. En la siguiente tabla se puede observar de una forma más visual el análisis realizado.

Tabla 8. Ejemplo de los mejores fondos de cada banco para cada nivel de riesgo

	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4	Nivel 5	Nivel 6	Nivel 7
 ING	Fondo Naranja Monetario	Fondo Cartera Naranja 20/80	Fondo Cartera Naranja 30/70	Fondo Cartera Naranja 75/25	Fondo Naranja S&P 500		
 Sabadell	Sabadell Rendimiento, FI Base	Sabadell Prudente, FI	Sabadell Emergente Mixto Flexible, FI	Sabadell Dinámico, FI	Sabadell Economía Medical Tech, FI	Sabadell Economía Digital, FI	
 Santander	Santander Corto Plazo, FI	Fondos Objetivo Renta Fija	Santander Renta Fija Privada, FI	Santander Gestión Global Equilibrado, FI	Santander Gestión Global Decidido, FI	Santander Acciones Españolas, FI	Santander Future Wealth, FI
 BBVA	BBVA Fondtesoro c/p, FI	BBVA Bonos Core BP, FI	BBVA Absolute Moderate Fund	BBVA Absolute Conviction Fund	AMURA, FI	BBVA European Equity Fund - Clase A	BBVA Growth Opportunity Fund - Clase A

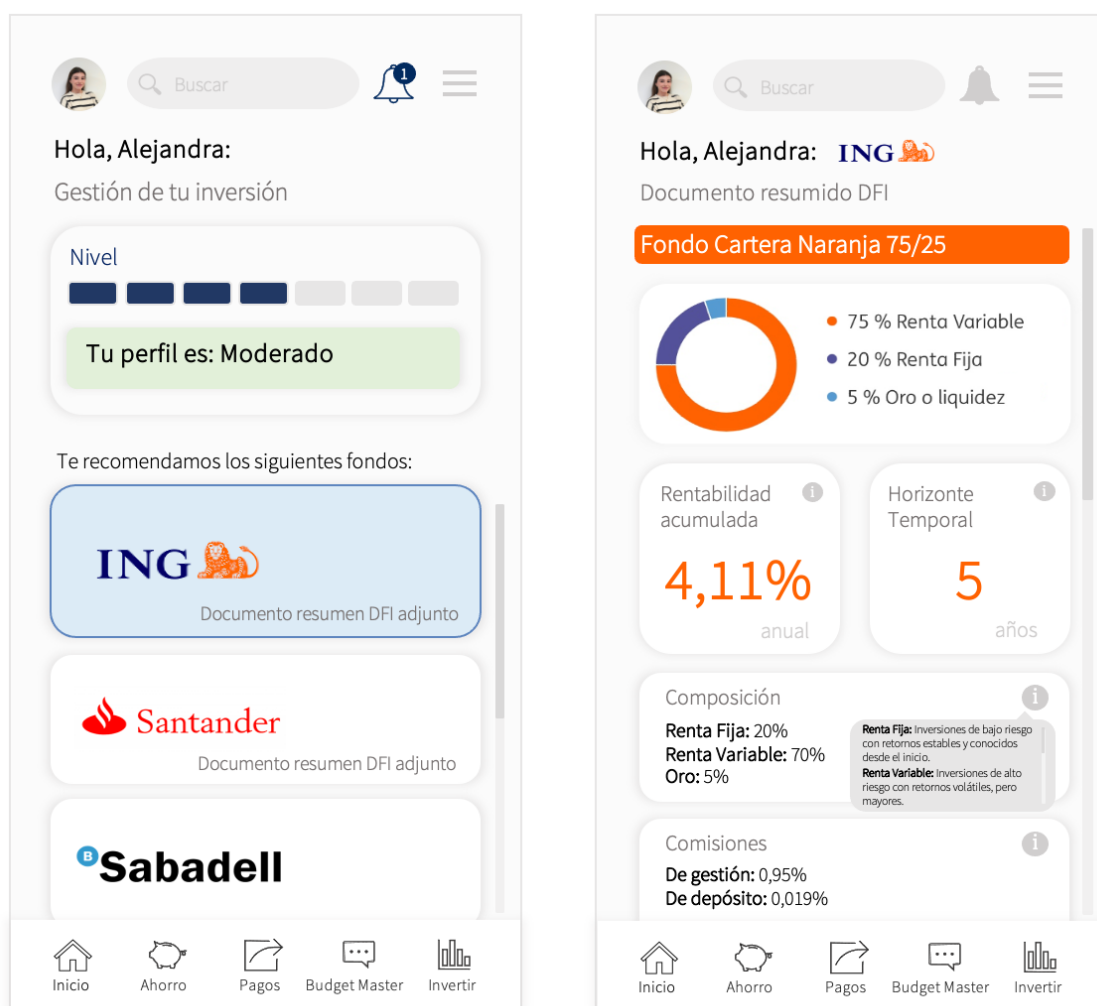
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los bancos.

Aquellos con un perfil muy agresivo podrán optar únicamente a fondos del Santander y del BBVA, ya que las otras dos entidades financieras no ofrecen fondos con un nivel de riesgo tan elevado. En segundo lugar, tras haber detectado los 4 fondos más convenientes para nuestro cliente, se le proporcionará una guía de cada uno, que contenga información básica, clara y fácil de entender, de forma que pueda tomar la decisión de inversión con toda la información necesaria. Este

documento incluirá datos acerca del horizonte temporal de la inversión, la composición del fondo en términos de porcentaje de renta fija y renta variable, la inversión mínima requerida, el objetivo de la inversión, la rentabilidad acumulada, y las comisiones de gestión y de depósito.

A continuación, para comprender de forma más visual el servicio final que el usuario recibiría tras realizar el test de idoneidad, se ha realizado un diseño de esta sección de la App, bajo el supuesto de que el cliente asesorado tuviese un perfil de inversor moderado de nivel 4. En el ejemplo, se muestra una de las recomendaciones realizadas, más en concreto, un fondo de inversión del banco ING.

Ilustración 3. Diseño App: Recomendación final de fondos de inversión



Fuente: Elaboración propia con herramienta Power Point

Todas las entidades financieras ofrecen un DFI⁵ más detallado, con toda la información de cada producto. Sin embargo, tal y como se aprecia en la imagen, nosotros les daremos con cada fondo recomendado un breve resumen con las principales características del documento, para facilitarles la elección y que puedan acudir al banco con la decisión de inversión tomada. La información completa de la que dispondría el inversor moderado del ejemplo anterior sería la expuesta a continuación.

Tabla 9. Resumen DFI cada fondo nivel 4

Banco	Fondo Nivel 4	Objetivo	Rentabilidad acumulada (anual)	Composición	Comisiones	Horizonte Temporal
 ING	Fondo Cartera Naranja 75/25	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión en empresas con impacto ESG • Diversificación 	4,11%	Renta Fija: 20% Renta Variable: 70% Oro: 5%	<ul style="list-style-type: none"> • De gestión: 0,95% • De depósito: 0,019% 	5 años
 Sabadell	Sabadell Dinámico, FI	<ul style="list-style-type: none"> • Promueve características medioambientales o sociales • no superar vol del 25% 	9,32%	Renta Fija: 25% Renta Variable: 75%	• Fija: 1,40%	6 años
 Santander	Santander Gestión Global Equilibrado, FI	<ul style="list-style-type: none"> • Batir la inflación • Promueve características medioambientales 	9,30%	Renta Fija: 50% Renta Variable: 50%	<ul style="list-style-type: none"> • De gestión: 1,55%-1,65% • De depósito: 0,1% 	Al menos 4 años
 BBVA	BBVA Absolute Conviction Fund	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque en la diversificación • Revalorizar el capital 	7,00%	Renta Fija: 84% Renta Variable: 16%	Global: 1,25%	2 años máximo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los bancos

4.4 Financiación

Tras realizar la encuesta inicial explicada con anterioridad, habrá usuarios que busquen un asesoramiento para obtener financiación. En este caso, el trabajo del asesor profesional será diferente al de la gestión de inversiones. A continuación, quedan detalladas las fases de este otro tipo de asesoramiento.

⁵ DFI: (Datos Fundamentales del Inversor)

4.4.1 Análisis de la solvencia

En primer lugar, evaluar la solvencia y la estabilidad financiera del usuario es esencial para poder recomendarle un producto de financiación. La solvencia supone un indicador crucial para medir la salud financiera de una persona, pues indica la capacidad de esta para afrontar obligaciones de pago a largo plazo y garantizar su estabilidad económica (BBVA, 2023). Cuanto mejor sea la capacidad de pago de nuestros usuarios, mayor acceso tendrán a productos de financiación con condiciones favorables.

Un artículo publicado por la Revista de Derecho del Mercado Financiero en 2019 analiza la evaluación de la solvencia desde un punto de vista legal. Los prestamistas, es decir, las entidades bancarias, tienen la obligación de evaluar la solvencia de los prestatarios, pues son ellas las que prestan el dinero, y, por tanto, las que asumen el riesgo de impago. Así queda recogido en el art. 11 de la LCCI⁶. Además, esta regulación se endureció tras la crisis financiera de 2008, cuando se comenzó a hablar de “créditos responsables”, un principio que vela por la prevención del sobreendeudamiento del cliente, para garantizar la integridad del mercado. No todos los usuarios de la App van a poder optar a recibir este tipo de servicio, ya que existen una serie de requisitos para poder acceder a financiación que no todos cumplirán. Los dos más importantes es que deben ser mayores de edad y tener unos ingresos estables y superiores a la cantidad de dinero que va a ser prestada.

Desde el plan premium de Budget Master, a pesar de no estar obligados por ley a realizar esta evaluación, de cara a ofrecer recomendaciones personalizadas de productos de financiación, haremos un pequeño test para medir su perfil. Este test abarcará la siguiente información:

- Situación financiera actual: En esta sección se abordarán preguntas relacionadas con el tipo de trabajo y de contrato, ingresos netos mensuales, deudas futuras pendientes, e historial de crédito del usuario. De esta forma, podremos medir su capacidad de pago a largo plazo y si se puede permitir obtener financiación.
- Asesoramiento buscado: Las preguntas en esta sección tratarán de detectar el tipo de producto de financiación que busca el usuario, así como la cuantía requerida, la finalidad de dicha financiación, y otras preferencias. De esta manera, será más fácil para el asesor realizar la recomenzación del producto que mejor se adapte al perfil.

⁶ LCCI: Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario

Este test lo que permite es una evaluación preliminar de la solvencia, pues las entidades bancarias se encargarán posteriormente de realizar un análisis más profundo a través de un scoring del usuario. El scoring crediticio se trata de un sistema que utilizan los bancos para predecir la futura probabilidad de impago de un préstamo concedido. Se basa en un conjunto de algoritmos que, de forma automática, evalúan la solvencia del cliente. Por tanto, cuanto más información disponga el banco sobre el cliente, más fiable serán los resultados del scoring (ING).

Nuestro servicio principal, en lo que respecta a productos de financiación, se basa, por tanto, en hacer recomendaciones de aquellos que se adecúen más a nuestros usuarios, tras haber evaluado sus preferencias y capacidades. Además, complementaremos esta recomendación con una explicación de todos los conceptos y términos financieros relevantes que deban saber, de la manera más didáctica y sencilla posible.

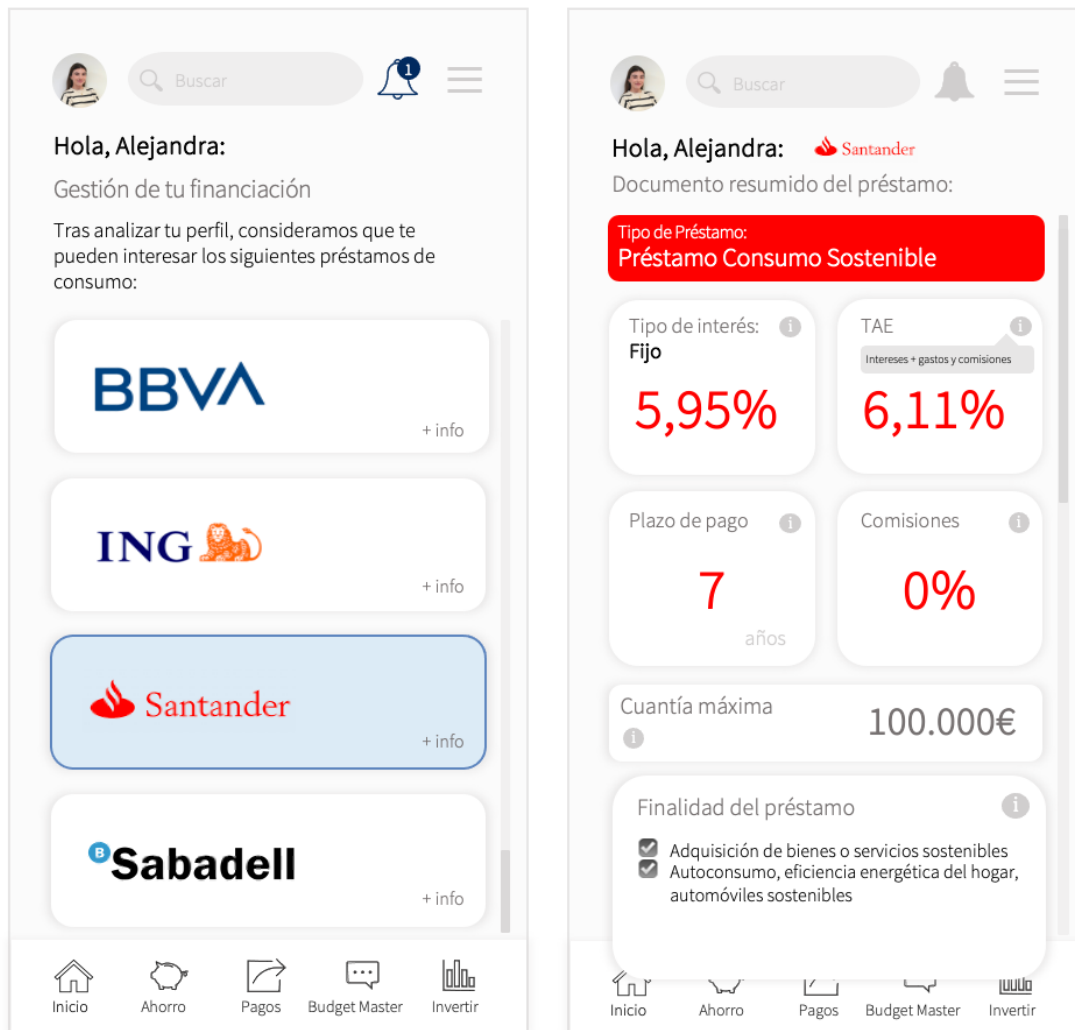
4.4.2 Recomendaciones personalizadas

Una vez analizados los resultados del test anterior, el asesor tendrá una idea clara del producto de financiación que el usuario está buscando. En plan premium de Budget Matser se trabajará únicamente con dos tipos de productos, préstamos al consumo e hipotecas. Por tanto, en función de lo que busque el usuario, se le ofrecerá un abanico con cuatro opciones, cada una de un banco, tal y como sucede con el servicio de inversión. De esta manera, el cliente acudirá al banco con una idea clara de la financiación que busca.

En primer lugar, un préstamo de consumo es un producto financiero ofrecido por una entidad bancaria, a través del cual se recibe un monto de dinero hoy, y se va amortizando mensualmente junto con el pago de unos intereses. Estos préstamos tienen como finalidad la adquisición de cualquier producto o servicio de consumo, tal y como un vehículo, o unas vacaciones (BBVA, 2024). Además, considerando el público objetivo de nuestra App, este tipo de producto financiero tiene una probabilidad mayor de ser demandado, pues sus características, por lo general, se amoldan muy bien a un perfil joven sin mucha capacidad de pago.

Una vez el asesor haya encontrado los 4 préstamos idóneos, la App mostrará, para cada uno, las principales características acompañadas de la explicación de determinados términos que pueden resultar más complicados de entender. A continuación, la siguiente imagen muestra una idea del diseño de este servicio, considerando que el cliente busca un préstamo de 30.000€ para comprar un coche eléctrico.

Ilustración 4. Diseño App: Recomendación final préstamos de consumo



Fuente: Elaboración propia con la herramienta Power Point

Por otro lado, el segundo tipo de producto financiero que ofreceremos será la hipoteca, para todos aquellos usuarios que buscan financiar la compra de una casa. A diferencia de otros tipos de financiación, la hipoteca tiene como garantía el inmueble que se quiere adquirir. De esta manera el banco se elimina el riesgo de impago por parte del prestatario. Este tipo de producto es probable que se demande menos que el anterior, dado que los requisitos son mayores y va dirigido a personas, por lo general, más mayores, y con unos ingresos elevados y estables. Además, las hipotecas están condicionadas por el valor de su tasación⁷, ya que, por lo general, el dinero prestado por las entidades bancarias suele ser el 80% de la tasación realizada (BBVA, 2024).

⁷ Tasación: Valoración a precio de mercado de un inmueble por parte de una sociedad independiente y homologada por el Banco de España.

El servicio que ofreceremos nosotros en el ámbito de las hipotecas será muy parecido al del resto de productos explicados con anterioridad. Sin embargo, con este producto haremos un mayor incapié en determinados conceptos importantes que nuestros usuarios necesitarán entender de cara a solicitar este tipo de préstamo. Uno de ellos es la tasación mencionada anteriormente, y otro importante es la variedad de hipotecas a las que podrán acceder en función del tipo de interés, las cuales quedan resumidas a continuación.

- Hipoteca a Tipo Fijo: Este tipo de hipoteca mantiene una tasa de interés constante hasta la fecha de vencimiento, eliminando así el riesgo de tipo de interés. No importa cuáles sean las fluctuaciones del mercado, porque la cuantía mensual a pagar va a ser siempre la misma. Este tipo de préstamo se adecúa a un perfil que busca estabilidad y pagos predecibles, evitando al máximo posible riesgos de mercado y de tipos.
- Hipoteca a Tipo Variable: En este otro tipo, sin embargo, los tipos de interés se descomponen en dos, una tasa que fluctúa con el mercado, generalmente tomando como referencia un índice como el Euribor⁸, y un diferencial fijo que se mantiene estable en el tiempo. Esta hipoteca es más arriesgada dado a que esta expuesta al riesgo de tipos, pero el prestatario puede beneficiarse en periodos de caída de los tipos de interés.
- Hipoteca a Tipo Mixto: Tal y como indica su nombre, este tipo de hipoteca es una mezcla entre las dos anteriores. Generalmente, ofrece un tipo fijo en los primeros años, y luego se convierte en variable. Lo que busca principalmente es dar seguridad al principio, protegiendo al cliente de la posible fluctuación de los tipos, y, permitir un potencial beneficio futuro con la bajada de los mismos a largo plazo.

A continuación, la siguiente tabla muestra de manera más esquemática las ventajas y desventajas de cada uno de los tipos.

⁸ Euribor: Tipo de interés al que se prestan dinero los bancos europeos. Es un índice de referencia.

Tabla 10. Ventajas y desventajas de los tipos de hipotecas

	TIPO FIJO	TIPO VARIABLE	TIPO MIXTO
VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor estabilidad. • Mayor seguridad. • Eliminación del riesgo de tipos de interés. • Protección contra la inflación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interés inicial más bajo. • Posible reducción del coste total, si bajan los tipos. • Mayor flexibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilidad y seguridad inicial. • Flexibilidad a largo plazo. • Mayor equilibrio.
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> • Interés inicial más alto. • Posible coste total mayor. • Poca flexibilidad en caso de que los tipos bajen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor exposición al riesgo de tipo de interés y de mercado. • Incertidumbre. • Poco nivel de predicción. • Mayor riesgo de impago. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posible riesgo futuro. • Incertidumbre sobre los costes totales. • A largo plazo, se convierte en hipoteca de tipo variable.

Fuente: Elaboración propia con la herramienta Canva

Una vez expuestos los distintos tipos de hipotecas, la opción más adecuada para los usuarios jóvenes de nuestro plan premium sería la hipoteca a tipo fijo, debido, principalmente a la limitación de sus ingresos y a su poca experiencia y conocimientos financieros. No obstante, la decisión final le corresponderá a cada uno de ellos.

En conclusión, con este servicio de asesoramiento de productos financieros ofreceremos a nuestros potenciales usuarios la gran ventaja de recibir cuatro recomendaciones del producto que busquen, ajustadas perfectamente a su perfil. Cada una contendrá las principales características y condiciones de los productos, ya sean de inversión o de financiación, lo cual ayudará a la posterior toma de decisión del cliente. Nos enfocamos, por tanto, en el análisis exhaustivo de los usuarios para ofrecer la máxima personalización posible, y en fomentar la formación financiera de los mismos a través de múltiples facilidades y recursos.

5 CONCLUSIONES

En esta última parte del proyecto se van a abordar todas las conclusiones, con el propósito de dar respuesta a los objetivos planteados en el primer punto.

En primer lugar, Budget Master surge como una solución al problema presente en los jóvenes de nuestra sociedad de falta de educación y salud financiera, y necesidad de un mayor control de sus ingresos y gastos. Tras la profunda investigación llevada a cabo para medir la viabilidad

estratégica de esta aplicación de asesoramiento financiero, se ha podido comprobar que existe una demanda real de este servicio. Los jóvenes españoles de entre 18 y 35 años mantienen un nivel de conocimientos financieros medio-bajo, temen su poca capacidad de ahorro a causa de su mala gestión de los gastos, y estarían dispuestos a recibir un asesoramiento financiero que les solucione este problema. Además, con sus innovadoras funcionalidades, Budget Master alcanzaría una ventaja competitiva que le permitiría posicionarse en el mercado.

En segundo lugar, enfocándonos ya en el Plan Premium de la aplicación, que ofrece servicios financieros avanzados, se ha podido comprobar que el sector Fintech en el que opera está creciendo de manera exponencial, atrayendo cada vez más a nuevos inversores que hacen crecer este tipo de *Start-ups*. Además, tras el análisis de las principales características de sus competidores directos e indirectos, se puede concluir que nuestro plan premium tiene una posibilidad de diferenciarse y alcanzar una ventaja competitiva en el mercado. Esto último se debe a su propuesta de valor única, la cual se centra en darle un enfoque innovador al servicio principal de asesoramiento y recomendaciones de productos de inversión y financiación. Este enfoque consiste en la creación de una comunidad en línea en la que los usuarios puedan interactuar y aprender los unos con los otros, la disposición de avatares virtuales personalizados que asesoren de manera personalizada a nuestros clientes, y la constante formación financiera que complementa a todos los servicios.

En tercer lugar, el objetivo de diseñar un modelo de negocio completo del Plan Premium de Budget Master se ha abordado a través de la herramienta *Business Model Canva*, que ha permitido visualizar y comprender mejor todos los puntos clave de este negocio, incluyendo una redicción de los ingresos y gastos para los próximos 5 años.

Por último, el desarrollo de los dos servicios principales ofrecidos, tanto el de inversión como el de financiación, sigue una estructura muy intuitiva, facilitando en todo momento su uso y entendimiento al usuario. Desde la fase inicial de encuestas para recopilar información importante hasta las recomendaciones finales, se prima maximizar el valor y la utilidad final para nuestros usuarios, garantizándoles siempre la seguridad de sus datos y la plena disposición.

6 DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA EN TRABAJOS FIN DE GRADO

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

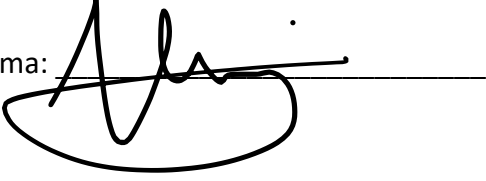
Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, Alejandra Escudero Olmeda, estudiante de Administración y Dirección de Empresas de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Desarrollo del Plan Premium de la Aplicación de asesoramiento financiero Budget Master: Oportunidades de Inversión y Financiación.", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

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. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
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: 03/06/2024

Firma: 

7 BIBLIOGRAFÍA

BBVA. (2024, 3 junio). *Ventajas de ser joven entre 18 y 29 años*. BBVA. <https://www.bbva.es/personas/jovenes.html>

Carrasquilla, P., et al. (2023). *Relación entre educación financiera y finanzas personales en el CESA*. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10726/5014>

Casillas, C. (2023, 29 junio). La banca española consigue duplicar la contratación de crédito a través de apps. *La Información*. <https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/contratacion-creditos-traves-apps-bancos-se-duplico-2022/2888391/>

CarlosAF, & CarlosAF. (2023, 5 diciembre). *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/>

Caballero, A. (2023, 27 noviembre). *Cómo invierten y ahorran los españoles en 2023*. *Finanfox*. <https://blog.finanfox.com/analisis-de-las-tendencias-de-inversion-y-ahorro-2023>

CNMV. *Sus derechos como inversor*. La protección de MiFID. CNMV. https://www.cnmv.es/DocPortal/Publicaciones/Guias/G04_MiFID.pdf

De las Heras, I. (2023, 14 noviembre). Las tres preguntas del Banco de España para saber si se tiene competencia financiera. *La Vanguardia*. <https://www.lavanguardia.com/economia/20231114/9374338/apenas-19-acierta-tres-preguntas-banco-espana-sobre-destreza-financiera.html>

Eloi Noya (2015). *¿Es el Fintech el mayor desafío que afronta la banca?* *Harvard Deusto Business Review*. https://clasica.gref.org/nuevo/docs/economia_digital_280416.pdf

E.I.C. (2024, 18 abril). *Banco Santander, el aliado del talento joven investigador*. *El Independiente*. <https://www.elindependiente.com/futuro/2024/04/18/banco-santander-aliado-del-talento-joven-investigador/>

Fintech, la revolución tecnológica en la industria financiera. (s.f) *Deloitte Spain*. <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/financial-services/articles/fintech-la-revolucion-en-finanzas.html>

Frías, D. (2021, 6 octubre). *¿Cuál es la realidad del Fintech en España?* https://www.ey.com/es_es/financial-services/cual-es-la-realidad-del-fintech-en-espana

Gayubas,A. (2022). *Las Fintech: un sector en expansión. El caso de Kantox*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Valladolid. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/56924/TFG-E-1648.pdf?sequence=1>

INE – Instituto Nacional de Estadística. (2024). *INEbase / Nivel y condiciones de vida (IPC) / Índices de precios al consumo y vivienda / Índice de precios de consumo / Últimos datos*. INE. https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176802&menu=ultiDatos&idp=1254735976607

ISDI España, La Escuela de Negocios de la Era Digital. (2024, 23 abril). *Top 10 empresas Fintech en España*. ISDI España. <https://www.isdi.education/es/blog/empresas-fintech-en-espana>

Mejores apps en 2023 para organizar tus finanzas personales (2023). Vivus. <https://www.vivus.es/blog/mejores-apps-en-2023-finanzas>

Miraltabank. (2023, 28 noviembre). *Tipos de inversores*. Miraltabank. <https://www.miraltabank.com/blog-tipos-de-inversores/>

Openbank. (2023, 25 enero). *¿Qué es el DFI de un Fondo?* / Open News. El Blog de Openbank / Open News. <https://www.openbank.es/open-news/que-es-el-dfi/>

PricewaterhouseCoopers. *Medios de pago: 2050 y más allá*. PwC. <https://www.pwc.es/es/financiero/medios-pago-2025-mas-alla.html>

Raul. (2023, 24 abril). TAM, SAM y SOM: Estrategia para definir el tamaño de mercado de tu proyecto. La Barba – Agencia de Comunicación. <https://labarbadelseo.com/tam-sam-som-de-arriba-hacia-abajo/#:~:text=Es%20una%20herramienta%20muy%20útil,en%20base%20a%20tu%20proyecto>

Society, F. (2023, 3 agosto). La generación Z busca inversiones acordes con sus valores, pero no sabe cómo empezar a invertir - Funds Society. Funds Society. <https://www.fundssociety.com/es/noticias/mercados/la-generacion-z-busca-inversiones-acordes-con-sus-valores-pero-no-sabe-como-empezar-a-invertir/>
Santander, B. *Fondos de inversión*. Banco Santander. <https://www.bancosantander.es/particulares/ahorro-inversion/fondos-inversion>

8 ANEXOS

8.1 Anexo I: Encuesta inicial a jóvenes españoles

Sección 1 de 6

Budget Master

B I U ↻ ✕

¡Hola!

¿Quieres ayudarnos a acercar la educación financiera a los jóvenes?

Con solo **3 minutos** de tu tiempo, puedes ayudarnos a hacer un estudio de mercado para conocer mejor a los hábitos financieros de los jóvenes y cómo podemos ayudarles a mejorar sus finanzas.

Tus datos personales serán confidenciales y no serán utilizados para ningún otro fin.

¿Te animas a participar?

¡Gracias por tu ayuda!

Sección 1: Pregunta de filtro

Descripción (opcional)

Edad: *

Entre 18 y 25 años

Entre 26 y 30 años

Entre 31 y 35 años

Mayor de 35 años

Sección 2: Información demográfica



Descripción (opcional)

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
- Otra...

Sección 3: Hábitos financieros



Descripción (opcional)

Nivel de conocimientos financieros: *

	1	2	3	4	5	
Nulo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	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 digital...
- Otra...

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

- 0%
- Entre 0% y 10%
- 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
- Otra...

¿Inviertes o has invertido en bolsa? *

- No
- Sí
- No, pero me interesa

¿Te gustaría tener una cuenta de ahorro? *

- Sí
- No

Sección 4 de 6

Sección 4: Uso de aplicaciones financieras

Descripción (opcional)

¿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?

Texto de respuesta corta

¿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

Sección 6 de 6

¡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! 😊

8.2 Anexo II: Encuesta inicial

Sección 1 de 5

Encuesta inicial plan premium Budget Master

B I U ↻

¡Hola! Bienvenido al plan premium de Budget Master. Por favor, realice esta encuesta inicial de cara a poder personalizar su asesoramiento.

Muchas gracias.

B I U ↻

Sección 2 de 5

Información demográfica:

Descripción (opcional)

Sexo:

Hombre

Mujer

Edad:

Texto de respuesta corta

Estado civil:

Soltero/a

Casado/a

Divorciado/a

Viudo/a

Ocupación: *

Estudiante

Trabajador a media jornada

Trabajador a jornada completa

Estudiante y trabajador

Desempleado

Situación financiera actual



Descripción (opcional)

¿Cuál es tu nivel de ingresos mensual? *

- Menos de 500€
- 500€-1000€
- 1000€-1500€
- 1500€-2000€
- Más de 2000€

¿Cuánto ahorras, en media, al mes?

- 0%-10%
- 10%-20%
- 20%-30%
- Más del 30%

¿Cuál consideras que es tu nivel de conocimiento financiero?

- Muy bajo
- Bajo
- Medio
- Alto
- Muy alto

¿Has invertido alguna vez en productos financieros?

- Sí
- No

Si la respuesta anterior es Sí, ¿en qué productos has invertido?

- Acciones
- Fondos de inversión
- Bonos
- Criptomonedas
- Otros

Sección 4 de 5

Asesoramiento requerido ✕ ⋮

Descripción (opcional)

¿Cuál es tu principal objetivo financiero actualmente?

Ahorrar todo mi dinero

Invertir parte de mis ahorros para el futuro

Invertir todos mis ahorros

⋮

¿Qué tipo de asesoramiento buscas con el plan premium de Budget Master?

Gestión de mis inversiones

Busco financiación (préstamos, hipotecas, créditos)

Ambos

⋮

¿Cómo prefieres que sea tu asesoramiento?

Consultas personales con un gestor profesional

Guías y videos tutoriales en la App

Ambas

Sección 5 de 5

Sección de finalización ✕ ⋮

¡Muchas gracias!

8.3 Anexo III: Test de Idoneidad

Test de Idoneidad y conveniencia MIFID

NOMBRE:

SECCIÓN 1: Información Personal y financiera

1. Género:

- a) Mujer
- b) Hombre
- c) Otro

2. Ocupación: Elija la que se acerque más a su profesión actual:

- a) Profesión relacionada de manera directa con el sector financiero
- b) Profesión relacionada con el mundo de los negocios (marketing y otros)
- c) Profesión relacionada con el sector sanitario
- d) Soy autónomo/a
- e) Otro

3. Nivel máximo de estudios completado:

- a) Estudios universitarios/superiores
- b) Bachillerato
- c) Educación Secundaria Obligatoria
- d) No tengo estudios

4. Número de personas dependientes de usted (hijos, padres, etc.):

- a) Ninguna
- b) 1-2
- c) 3-4
- d) Más de 4

5. Ingresos anuales netos (después de impuestos):

- a) Menos de 10.000 €
- b) 10.000 € - 20.000 €
- c) 20.000 € - 40.000 €
- d) 40.000 € - 60.000 €
- e) Más de 60.000 €

6. Porcentaje de ahorro sobre sus ingresos:

- a) 0% - 10%
- b) 10% - 20%
- c) 20% - 30%
- d) 30% - 40%
- e) Más del 40%

7. Deudas pendientes:

- a) Ninguna
- b) Menos de 10.000 €
- c) 10.000 € - 30.000 €
- d) 30.000 € - 50.000 €
- e) Más de 50.000 €

SECCIÓN 2: Experiencia y frecuencia con inversiones

8. Años de experiencia en inversiones financieras:

- a) Ninguna, no tengo

- b) Poca (menos de 1 año)
- c) Moderada (1-3 años)
- d) Amplia (más de 3 años)

9. Preferencia de productos de inversión (seleccione los que considere):

- a) Acciones (Inversión en bolsa)
- b) Bonos
- c) Fondos de inversión
- d) Productos derivados
- e) Criptomonedas
- f) Otros

10. Reacción ante una caída del 15% en sus inversiones:

- a) Vender todas las acciones
- b) Vender aquellas en las que la rentabilidad sea menor
- c) Mantener y esperar
- d) Invertir más

SECCIÓN 3: Nivel de conocimientos financieros

11. Nivel de conocimientos financieros:

- a) Muy bajo
- b) Bajo
- c) Medio
- d) Alto
- e) Muy alto

12. ¿Qué es el tipo de interés en el contexto de inversiones?

- a) Ganancia obtenida tras invertir en acciones en bolsa
- b) Es el coste de pedir dinero prestado o la ganancia de invertirlo
- c) Una representación del precio de las acciones en el mercado
- d) El porcentaje que se debe ahorrar al año

13. ¿Qué relación existe entre la rentabilidad y el riesgo asumido?

- a) No están relacionados, no hay dependencia entre ellos
- b) A mayor riesgo, mayor rentabilidad
- c) A mayor riesgo, menor rentabilidad
- d) A menor riesgo, mayor rentabilidad

14. Seleccione los tipos de riesgo que existen:

- a) Riesgo de mercado
- b) Riesgo de tipo de cambio
- c) Riesgo de ahorro
- d) Riesgo de tipos de interés
- e) Riesgo de volatilidad
- f) Riesgo de liquidez

15. Diferencia entre Renta Fija y Renta Variable:

- a) La renta fija ofrece una rentabilidad estable y conocida, pero baja. La renta variable no tiene pagos garantizados, es más arriesgada pero la rentabilidad es mayor.

- b) La renta fija ofrece una rentabilidad alta y volátil, pero asumiendo un riesgo bajo, mientras que la renta variable es más segura y estable, con un retorno menor.
- c) Ninguna de las anteriores.

16. ¿Qué es la diversificación?

- a) Invertir todo mi dinero en acciones del mismo sector
- b) Invertir parte de mi dinero en la misma acción y la parte restante en renta fija
- c) Invertir en varios tipos de activos, tanto de renta fija como de renta variable, para reducir al máximo el riesgo.
- d) Invertir solo en acciones nacionales para mitigar el riesgo de tipo de cambio.

SECCIÓN 4: Objetivos de Inversión

17. Objetivo principal de su inversión:

- a) Preservar capital
- b) Generar una nueva fuente de ingresos regulares
- c) Especular
- d) Hacer crecer mi capital de forma rápida

18. Horizonte temporal de inversión buscado:

- a) Muy corto plazo: Menos de 1 año
- b) Corto plazo: 1- 3 años
- c) Medio plazo: 3-5 años
- d) Largo plazo: Más de 5 años

19. Preferencia en términos de riesgo asumido:

- a) Bajo
- b) Moderado
- c) Alto

20. Capacidad para asumir pérdidas:

- a) Baja, no puedo permitirme perder mucho
- b) Moderada, puedo asumir pequeñas pérdidas
- c) Alta, me puedo permitir pérdidas significativas

21. Pérdida máxima que podría asumir:

- a) 0%
- b) 1% - 5%
- c) 6% - 10%
- d) >10%

