

Registro de la Propuesta del Trabajo Fin de Grado (TFG)

NOMBRE DEL ALUMNO: Ana María Fernández Serna

PROGRAMA: E-3 GRUPO: A FECHA: 23 de octubre 2020

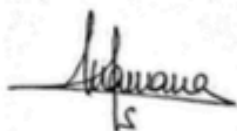
Director Asignado: Sáenz-Díez Rojas, Rocío
Apellidos Nombre

Título provisional del TFG:

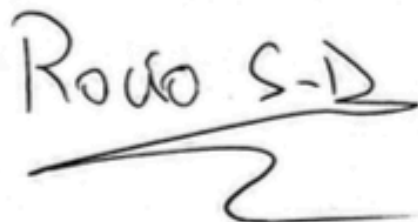
Plan de negocio de la start-up INVERTING: una aplicación de inversión para jóvenes con impacto en su formación.

ADJUNTAR PROPUESTA (máximo 2 páginas: objetivo, bibliografía, metodología e índice preliminares)

Firma del estudiante:



Firma del Director:



Fecha: 23 de octubre de 2020



COMILLAS
UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

PROPUESTA DE TRABAJO DE FIN DE GRADO

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

PLAN DE NEGOCIO DE LA START-UP INVERTING: una aplicación de inversión para jóvenes con impacto en su formación

Autor: Ana María Fernández Serna

Director: Rocío Sáenz-Diez Rojas

Madrid
Abril 2021

PROPUESTA TFG ADE

1. Título provisional:

Plan de negocio de la *start-up* INVERTING: una aplicación de inversión para jóvenes con impacto en su formación.

2. Objetivos

Este trabajo tiene como propósito el diseño del plan de negocio de una *start-up* dentro del concurso Comillas emprende. Mi equipo está formado por Javier García Luján, Enrique Lago Sánchez-Martínez, Ying Chen Chen y Ana Blanc González. El equipo tiene como mentor a Ignacio Cea y como directora, Rocío Sáenz-Diez Rojas.

Los objetivos específicos de este trabajo son:

- Identificar las oportunidades en el sector de la inversión y más concretamente la inversión destinada a un público joven, con una posibilidad de formación económica.
- Analizar el marco regulatorio aplicable.
- Presentación de un plan de negocio de la *start-up* INVERTING mediante el análisis y desarrollo del Business Model Canvas.
- Desarrollo detallado del plan financiero de INVERTING.
- Exposición del plan de desarrollo del negocio y de viabilidad financiera de INVERTING mediante la elaboración de unas proyecciones financieras para los próximos años.

3. Metodología

En el marco del concurso Comillas Emprende desarrollado por la universidad, se van a utilizar diversas herramientas para el análisis y desarrollo de la idea de negocio.

Como fuente principal se va a utilizar la plataforma digital Adventurees de apoyo a los emprendedores, que facilita una formación estructurada sobre los pasos a seguir y unas herramientas para convertir una idea de proyecto en una realidad práctica.

En el marco de esta plataforma digital se va a utilizar el panel Goldsmith para evaluar el potencial del negocio, las ganancias potenciales y el valor del proyecto una vez haya sido desarrollado.

También se utilizarán la matriz DAFO de cara a estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de la empresa, así como las Cinco fuerzas de Porter enfocadas a las fuerzas externas con incidencia en la *start-up*.

Por último, se van a utilizar tanto el Business Model Canvas, herramienta de gran popularidad en el mundo emprendedor que ayuda a crear modelos de negocio y a aumentar el valor de la idea, como el Value Proposition Canvas, una herramienta que ayuda a desarrollar la propuesta de valor.

4. Índice preliminar

1. Introducción
 - 1.1. Justificación del interés de la cuestión
 - 1.2. Objetivos

- 1.3. Metodología
- 1.4. Estructura
- 2. El sector de las Fintech
 - 2.1. Origen
 - 2.2. Análisis del mercado
 - 2.3. Evolución del mercado de clientes
- 3. Plan de negocio de la *start-up* INVERTING
 - 3.1. Descripción y origen de la idea
 - 3.2. Business Model Canvas
- 4. Plan financiero de INVERTING
 - 4.1. Financiación, ingresos y gastos
 - 4.2. Proyecciones financieras a futuro
- 5. Conclusiones
- 6. Bibliografía
- 7. Anexos

5. **Bibliografía**

- Acorns (2020). Acorns helps you grow your money. Obtenido el 22 de octubre de 2020 de <https://www.acorns.com/>
- Adventurees (2020). Toolkit Goldsmith. Obtenido el 22 de octubre de 2020 de <https://www.adventurees.com/>
- Eisenmann, T.R., Ries, E. & Dillard, S. (2012). Hypothesis-Driven Entrepreneurship: The Lean Startup. *Harvard Business School Entrepreneurial Management Case 812-095*. Obtenido el 4 de noviembre de 2020 de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2037237
- Emprendedores (2020). Cómo se elabora un modelo Canvas. Obtenido el 22 de octubre de 2020 de <https://www.emprendedores.es/gestion/modelo-3/>
- Entrepreneur (2020). Aprende a hacer proyecciones financieras. Obtenido el 22 de octubre de 2020 de <https://www.entrepreneur.com/article/263582>
- Ferreira-Herrera, D. C. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Cooperativismo y Desarrollo*. Vol. 23 (107), pp. 71-80. Obtenido el 22 de octubre de 2020 de: <https://revistas.ucc.edu.co/index.php/co/article/view/1252/1439>
- Journal of Business Models (2015). Value proposition design: how to create products and services customers want. Vol. 3 (1), pp. 81-89. Obtenido el 22 de octubre de 2020 de https://www.researchgate.net/profile/Christian_Nielsen3/publication/273764982_Book_review_of_Value_Proposition_Design/links/550b4ec70cf2855640970754.pdf
- Porter, M. E. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. *Harvard Business Review*. Vol. 86 (1), pp. 78-93.