

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas**Ingeniería de Software - 2024-02****CC238 - Aplicaciones para Dispositivos Móviles - SW63****Profesor: Jorge Luis Mayta Guillermo****INFORME DE TRABAJO 1 - TB1****Startup: MobiLoom****Producto: DiligenceTech**

Team Members:

Miembro	Código
Criollo De La Cruz, Diego Anderson	U202219639
Herrera González, Luis Eduardo	U202218227
Morales Calderón, Hernan Emilio	U202216263
Valle Zuta, Abel Andrés	U202210297

Registro de Versiones del Informe

Versión	Fecha	Autor	Descripción de modificación
TB1	20/08/2024	Criollo De La Cruz, Diego Anderson	Realicé el capítulo II y mis entrevistas
TB1	20/08/2024	Herrera González, Luis Eduardo	Completé el capítulo I y mis entrevistas
TB1	20/08/2024	Morales Calderón, Hernan Emilio	Llevé a cabo el capítulo I y mis entrevistas
TB1	20/08/2024	Valle Zuta, Abel Andrés	Desarrollé a cabo el capítulo II y mis entrevistas

Contenido

Tabla de Contenidos

[Registro de versiones del informe](#)

[Contenido](#)

[Student Outcome](#)

[Objetivos SMART](#)

[Capítulo I: Presentación](#)

- [1.1. Startup Profile](#)
 - [1.1.1. Descripción de la Startup](#)
 - [1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo](#)
- [1.2. Solution Profile](#)
 - [1.2.1. Antecedentes y problemática](#)
 - [1.2.2. Lean UX Process](#)
 - [1.2.2.1. Lean UX Problem Statements](#)
 - [1.2.2.2. Lean UX Assumptions](#)
 - [1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements](#)
 - [1.2.2.4. Lean UX Canvas](#)
- [1.3. Segmentos objetivo](#)

[Capítulo II: Needfinding](#)

- [2.1. Competidores](#)
 - [2.1.1. Análisis competitivo](#)
 - [2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores](#)
- [2.2. Entrevistas](#)
 - [2.2.1. Diseño de entrevistas](#)
 - [2.2.2. Registro de entrevistas](#)
 - [2.2.3. Análisis de entrevistas](#)
- [2.3. Needfinding](#)
 - [2.3.1. User Personas](#)
 - [2.3.2. User Task Matrix](#)
 - [2.3.3. User Journey Mapping](#)
 - [2.3.4. Empathy Mapping](#)
 - [2.3.5. As-is Scenario Mapping](#)
- [2.4. Requirements specification](#)
 - [2.4.1. To-Be Scenario Mapping](#)
 - [2.4.2. User Stories](#)
 - [2.4.3. Impact Mapping](#)
 - [2.4.4. Product Backlog](#)

[Conclusiones](#)

[Bibliografía](#)

[Anexos](#)

Student Outcome

Criterio Específico	Acciones Realizadas	Conclusiones
Actualiza conceptos y conocimientos necesarios para su desarrollo profesional y en especial para su proyecto en soluciones de software.	<p>TB1:</p> <p>Criollo De La Cruz, Diego Anderson</p> <p>En este entregable colaboré con la realización de la comparación del producto con los competidores del mercado, además de ello, brindé apoyo con la documentación general. Esto contribuye con este criterio del Student Outcome de tal manera que contribuye con el desarrollo de la capacidad de brindar soluciones de software.</p> <p>Herrera González, Luis Eduardo</p> <p>Produce los Lean UX Statements y apoyé en el Lean UX Process en general para brindar la base del producto de DiligenceTech. Realicé el diseño de entrevistas con el fin de conocer que es Due Diligence a mayor grado y obtener preferencias de soluciones para nuestros segmentos objetivos, tal como estaba descrito en el libro de Domain-Driven Design de Eric Evans. Apoyé en los User Stories para realizar la solución en las siguientes entregas.</p> <p>Morales Calderón, Hernan Emilio</p> <p>En esta entrega, participé activamente en la definición de los Objetivos SMART, la realización de entrevistas y su análisis, así como en la revisión y corrección de diversos aspectos del proyecto. Además, aporté en varios puntos clave del desarrollo. Estas actividades han sido fundamentales para actualizar mis conocimientos y habilidades, lo que me permite continuar mejorando en la creación de soluciones de software efectivas y alineadas con las necesidades del mercado.</p> <p>Valle Zuta, Abel Andrés</p> <p>Para esta primera entrega, estuve investigando nueva información sobre las necesidades que hay actualmente para poder plantear una propuesta de solución atractiva y de gran utilidad para</p>	<p>TB1:</p> <p>En base a las contribuciones individuales y el objetivo del Student Outcome, podemos concluir que este primer entregable ha sido fundamental para el desarrollo profesional del equipo. A través de la comparación con los competidores, el desarrollo del Lean UX Process y del Needfinding, todos los miembros del equipo hemos adquirido un entendimiento profundo del mercado y las necesidades de los usuarios. La participación en la definición de objetivos SMART, entrevistas, y su respectivo análisis, así como la investigación de necesidades actuales y la creación de user stories, nos ha permitido actualizar y expandir nuestros conocimientos y habilidades en soluciones de software. Este proceso ha fortalecido nuestra capacidad para desarrollar productos efectivos y alineados con las demandas del mercado, mostrando un avance significativo en nuestra formación como profesionales competentes en el ámbito de desarrollo de software.</p>

Criterio Específico	Acciones Realizadas	Conclusiones
	<p>los usuarios, además ayudé a identificar las necesidades que tendrían los usuarios, comprendiendo su punto de vista al realizar el needfinding y posteriormente a definir las historias de usuario y colocarlas en el product backlog con su dificultad de cada una. Esto me ha ayudado a desarrollarme como un mejor profesional y a poder plantear mejores soluciones de software.</p>	
TB1:		
Criollo De La Cruz, Diego Anderson		
<p>Reconocí la necesidad del por qué se implementó la solución planteada para el rubro elegido, esto fue de la mano con la documentación realizada y las entrevistas que se hicieron para conocer más a fondo a nuestros segmentos objetivos.</p>		
Herrera González, Luis Eduardo		
Reconoce la necesidad del aprendizaje permanente para el desempeño profesional y el desarrollo de proyectos en soluciones de software.	<p>Tal como es necesario, obtuve información online necesaria para apoyar a la construcción del Needfinding. Utilicé las entrevistas para conocer Due Diligence y tratar de modelarlo en Diagrama de Clases para simplificarlo posteriormente para la solución.</p> <p>Morales Calderón, Hernan Emilio</p> <p>Reconocí la importancia del aprendizaje continuo al definir los Objetivos SMART, realizar entrevistas, y hacer correcciones en el proyecto. Mantenerme en constante actualización es esencial para enfrentar los desafíos y adaptar soluciones de software a las necesidades del mercado.</p>	<p>TB1:</p> <p>En esta primera entrega, todos hemos reafirmado la importancia del aprendizaje permanente como un pilar esencial para el desempeño profesional y el desarrollo de soluciones de software efectivas. A través de realizar la documentación, entrevistas, y la recolección de información clave, hemos reconocido la necesidad de mantenernos actualizados y en constante aprendizaje. Este enfoque nos ha permitido comprender mejor las necesidades del mercado y de nuestros segmentos objetivos, facilitando la construcción de una solución más precisa y adaptada a sus necesidades. La identificación de la importancia del aprendizaje continuo ha reforzado la idea de que, para enfrentar los desafíos del sector tecnológico y proponer soluciones innovadoras, es crucial no conformarse con el conocimiento existente, sino buscar siempre expandirlo y actualizarlo. Por lo que consideramos que esta mentalidad es fundamental para el éxito a largo plazo en el campo de desarrollo de software.</p>
Valle Zuta, Abel Andrés		
<p>Confirmé que es de vital importancia seguir aprendiendo y a nunca conformarnos con solo lo que ya sabemos, sino a siempre buscar aprender algo nuevo, ya que esto nos ayuda a tener un mejor desempeño y una visión más amplia al realizar proyectos, y de este modo poder solucionar con tecnología los diferentes problemas que pueden tener las personas actualmente.</p>		

Objetivos SMART

En esta sección, se detallan los objetivos específicos asignados a cada estudiante, aplicando la metodología SMART. Este enfoque asegura que los objetivos sean Específicos, Medibles, Ambiciosos, Relevantes y estén limitados en el Tiempo. La definición precisa de estos objetivos no solo orienta el trabajo de cada estudiante hacia resultados claros y alcanzables, sino que también garantiza que cada paso contribuya de manera significativa al éxito del proyecto MobiLoom, alineándose con su misión de transformar el proceso de Due Diligence en línea. A continuación, se presenta un desglose de los objetivos SMART asignados, junto con sus respectivas métricas y plazos.

Nombre	Descripción del objetivo	Fecha de inicio	Fecha de cump. esperada	Specific	Measurable	Ambitious	Relevant	Time-Bound
Criollo De La Cruz, Diego Anderson	Definirá el Problem Statement para MobiLoom, estableciendo con precisión los desafíos en la automatización del proceso de due diligence financiero.	2024-08-12	2024-08-19	Definir el Problem Statement para MobiLoom, estableciendo claramente los desafíos en la automatización del due diligence.	Se medirá mediante la claridad y precisión del Problem Statement. El KPI será la aceptación de esta definición por el equipo de desarrollo.	Este objetivo reta al estudiante a identificar con precisión problemas complejos y formular suposiciones que proyecten soluciones innovadoras.	Alineado con la estrategia de MobiLoom de transformar la due diligence en línea, proporcionando una base sólida para el desarrollo de soluciones tecnológicas avanzadas.	Este objetivo deberá cumplirse en las primeras dos semanas del proyecto para garantizar un desarrollo ágil.
Criollo De La Cruz, Diego Anderson	Formulará las Asumptions y Hypothesis Statements que guiarán el desarrollo del proyecto.	2024-08-12	2024-08-19	Formular las Asumptions y Hypothesis Statements que alineen con los desafíos identificados en el Problem Statement.	Se medirá mediante la alineación de las Asumptions y Hypothesis Statements con los desafíos identificados. El KPI será la aceptación de estas definiciones por el equipo de desarrollo.	Este objetivo reta al estudiante a formular hipótesis que proyecten soluciones innovadoras.	Alineado con la estrategia de MobiLoom, proporcionando una base sólida para el desarrollo de soluciones tecnológicas avanzadas.	Este objetivo deberá cumplirse en las primeras dos semanas del proyecto para garantizar un desarrollo ágil.

Nombre	Descripción del objetivo	Fecha de inicio	Fecha de cump. esperada	Specific	Measurable	Ambitious	Relevant	Time-Bound
Herrera González, Luis Eduardo	Realizará una investigación de competidores en el sector de due diligence automatizado.	2024-08-12	2024-08-19	Realizar una investigación exhaustiva de los competidores de MobiLoom.	Se medirá mediante la identificación de al menos tres competidores directos y la creación de un informe comparativo detallado. El KPI será la cantidad y calidad de las evidencias recopiladas.	El objetivo desafía al estudiante a identificar tendencias clave en la industria.	Es fundamental para asegurar que MobiLoom se posicione de manera competitiva en el mercado de due diligence automatizado.	La investigación debe completarse dentro de las primeras dos semanas del proyecto.
Herrera González, Luis Eduardo	Diseñará preguntas para las entrevistas clave y gestionará la recopilación de evidencias para mejorar la propuesta de valor de MobiLoom.	2024-08-12	2024-08-26	Diseñar preguntas para las entrevistas clave y gestionar la recopilación de evidencias.	Se medirá mediante la calidad de las preguntas diseñadas y la cantidad y calidad de las evidencias recopiladas. El KPI será la cantidad y calidad de las evidencias recopiladas para apoyar la propuesta de valor.	El objetivo desafía al estudiante a recopilar datos que impulsen mejoras estratégicas en MobiLoom.	Es fundamental para asegurar que MobiLoom se posicione de manera competitiva en el mercado de due diligence automatizado.	La recopilación de evidencias debe completarse dentro de las primeras tres semanas del proyecto.
Morales Calderón, Hernan Emilio	Analizará las entrevistas para identificar y desarrollar las fichas de la Persona Principal y Secundaria.	2024-08-12	2024-08-19	Analizar las entrevistas para identificar y desarrollar las fichas de la Persona Principal y Secundaria.	Se evaluará mediante la precisión y utilidad de las fichas de Persona. El KPI será la validación de estas fichas por parte del equipo directivo.	Exige una profunda comprensión del usuario y del mercado.	Alineado con la misión de MobiLoom, es crucial para garantizar que las soluciones desarrolladas respondan a las necesidades de los usuarios.	Este objetivo deberá cumplirse dentro de las primeras dos semanas del proyecto.

Nombre	Descripción del objetivo	Fecha de inicio	Fecha de cump. esperada	Specific	Measurable	Ambitious	Relevant	Time-Bound
Morales Calderón, Hernan Emilio	Definirá una propuesta de valor innovadora que se alinee con las necesidades del mercado.	2024-08-12	2024-08-26	Definir una propuesta de valor innovadora y alineada con las necesidades del mercado.	Se evaluará mediante la alineación de la propuesta de valor con las necesidades detectadas en las entrevistas. El KPI será la validación de la propuesta de valor por parte del equipo directivo.	Exige una profunda comprensión del usuario y del mercado, retando al estudiante a proponer una oferta que destaque en un mercado altamente competitivo.	Alineado con la misión de MobiLoom, es crucial para garantizar que las soluciones desarrolladas respondan a las necesidades de los usuarios y se diferencien en el mercado.	Este objetivo deberá cumplirse dentro de las primeras cuatro semanas del proyecto para asegurar su relevancia y aplicabilidad.
Valle Zuta, Abel Andrés	Identificará las User Stories necesarias para desarrollar las funciones críticas de MobiLoom.	2024-08-12	2024-08-19	Identificar las User Stories necesarias para el desarrollo de MobiLoom.	El cumplimiento se medirá mediante la cantidad de User Stories definidas. El KPI será la aprobación de estas historias por el equipo de desarrollo.	Este objetivo reta al estudiante a pensar de manera integral y anticipada.	Es vital para asegurar que el desarrollo de MobiLoom siga una dirección estratégica clara y enfocada en las necesidades del usuario final.	Las User Stories deben estar completamente definidas y aprobadas dentro de las primeras dos semanas del proyecto.
Valle Zuta, Abel Andrés	Definirá las User Stories necesarias asegurando que estén alineadas con el alcance del producto y las necesidades del usuario.	2024-08-12	2024-08-26	Definir las User Stories alineadas con el alcance del producto y las necesidades del usuario.	El cumplimiento se medirá mediante la alineación de las User Stories con el roadmap del producto. El KPI será la aprobación de estas historias por el equipo de desarrollo.	Este objetivo reta al estudiante a crear User Stories que proyecten la evolución futura del producto.	Es vital para asegurar que el desarrollo de MobiLoom siga una dirección estratégica clara y enfocada en las necesidades del usuario final.	Las User Stories deben estar completamente definidas y aprobadas dentro de las primeras 4 semanas del proyecto.

Capítulo I: Presentación

1.1. Startup Profile

1.1.1. Descripción de la Startup

MobiLoom es una startup centrada en la producción de soluciones móviles en el ámbito de finanzas corporativas teniendo como enfoque central la seguridad de los archivos y el User Experience con el objetivo de hacer nuestros productos los más intuitivos y rápidos de utilizar. Nuestras plataformas tecnológicas están diseñadas para proporcionar una manera eficiente y precisa de llevar a cabo los procesos más importantes de este rubro, como el proceso de Debida Diligencia exhaustiva durante transacciones comerciales, como la venta de empresas. En MobiLoom, nos comprometemos a simplificar y agilizar el proceso de evaluación tan importante en finanzas, permitiendo a nuestros clientes tomar decisiones informadas con confianza. Cada solución que desarrollamos está impulsada por la búsqueda constante de la excelencia en la eficiencia operativa y la precisión en el análisis de datos. En MobiLoom, estamos transformando la forma en que se aborda la recolección de datos en línea, llevando la automatización al centro de las transacciones comerciales del siglo XXI.



- **Misión:**

Nuestra misión en MobiLoom es proporcionar soluciones innovadoras y eficientes para el mundo de finanzas corporativas, permitiendo a nuestros clientes realizar evaluaciones exhaustivas de manera rápida y precisa durante transacciones comerciales críticas, como la venta de empresas en Due Diligence.

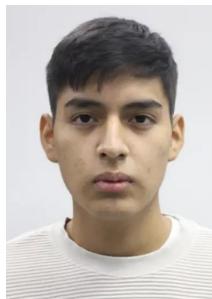
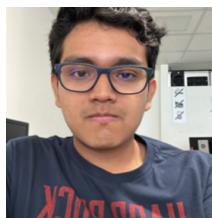
- **Visión:**

En MobiLoom, nuestra visión es ser la plataforma líder en soluciones móviles para finanzas corporativas al ser la opción más eficiente en tiempo-dinero y por su innovación en seguridad de archivos y experiencia de usuario. Aspiramos a liderar el cambio hacia la automatización inteligente en la recolección y análisis de datos, impulsando un nuevo estándar en la eficiencia y precisión de las transacciones comerciales del siglo XXI.

1.1.2. Perfiles de integrantes del equipo

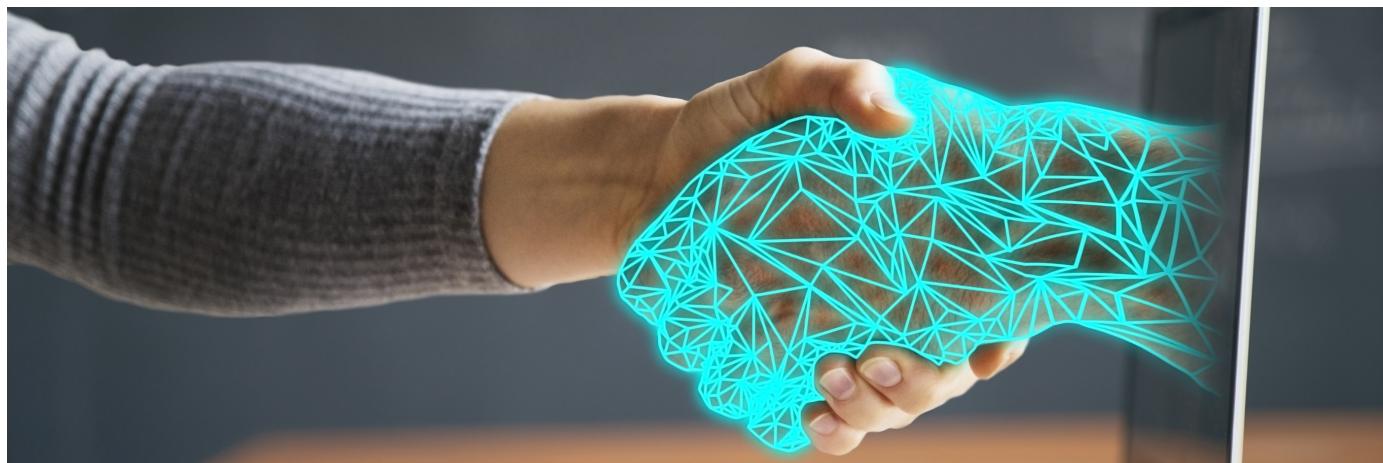
Los integrantes que conforman parte de nuestro startup son:

Integrante	Perfil	Foto
------------	--------	------

Integrante	Perfil	Foto
Criollo De La Cruz, Diego Anderson (U202219639)	Mi nombre es Diego Anderson Criollo de La Cruz, soy estudiante de 6to ciclo de la carrera de Ingeniería de Software. Me gusta mucho emplear soluciones creativas y que busquen eficiencia para poder abordar de esta forma cualquier desafío de la mejor manera. Como miembro del grupo, pretendo aportar con todos mis conocimientos en el desarrollo web tanto como en el front-end y back-end, además de siempre colaborar con mis ideas y soluciones ante cualquier dificultad que se presente en el desarrollo. Espero poder aprender mucho de mis compañeros y que todos juntos podamos emplear de manera adecuada las tecnologías que iremos aprendiendo a lo largo del desarrollo del proyecto.	
Herrera González, Luis Eduardo (U202218227)	Me llamo Luis Eduardo Herrera González, tengo 20 años y curso el 6to ciclo de la carrera de Ingeniería de Software en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Como habilidades técnicas conozco los lenguajes de C++, C#, Java, Python y Visual Basic; manejo base de datos SQL y NoSQL (MongoDB); manejo los frameworks de Angular, Vue, Spring Boot y .NET. Por la parte de mis habilidades blandas siento que soy buen comunicador, responsable, empático y buen organizador de grupo. Espero ser de utilidad para el equipo en cumplir todos los requisitos con alta calidad de este proyecto.	
Morales Calderón, Hernan Emilio (U202216263)	Soy Hernan Morales, tengo 19 años y actualmente estoy cursando el 6to ciclo de Ingeniería de Software. Me considero una persona sumamente responsable y organizada, especialmente en trabajos universitarios. Mi objetivo es culminar exitosamente el curso y nuestro proyecto junto a mi equipo, asegurando que cada detalle se ejecute con precisión. Tengo conocimientos sólidos en lenguajes como C++, C#, y JavaScript, así como en frameworks como Angular y Vue, lo que me permite desarrollar interfaces dinámicas y adaptarme rápidamente a diferentes entornos de desarrollo. Además, manejo SQL para la gestión y optimización de bases de datos. Estoy convencido de que, con buena planificación y comunicación, entregaremos un proyecto de alta calidad que supere las expectativas.	
Valle Zuta, Abel Andrés (U202210297)	Soy Abel Andrés Valle Zuta, estudiante de la carrera de Ingeniería de Software en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), tengo 19 años y actualmente estoy cursando el 6to ciclo en la sede de Monterrico. Sé programar y editar videos. Además, sé resolver problemas, trabajar en equipo y lograr unir más al grupo. Mis hobbies son jugar básquet, fútbol, tenis, videojuegos, escuchar música, salir a pasear con mis amigos, ver películas, nadar, hacer ejercicio, pasear a mis mascotas y pasar tiempo con mi familia. Finalmente, siempre estoy dispuesto a trabajar y terminar a tiempo los deberes, esforzándome para aprender y comprender lo máximo posible y finalizar con éxito todos mis objetivos.	

1.2. Solution Profile

En el cambiante mundo empresarial actual, la debida diligencia financiera se ha convertido en un pilar fundamental para asegurar transacciones comerciales seguras y exitosas. Sin embargo, el proceso tradicional de recolección y análisis de datos financieros de empresas puede ser lento, tedioso y propenso a errores. Esta realidad ha generado una necesidad urgente de encontrar soluciones innovadoras que permitan a los inversores realizar este crucial proceso de manera más eficiente y efectiva. En este contexto, surge una nueva era de la debida diligencia financiera, donde la tecnología y la inteligencia se unen para ofrecer soluciones ágiles y precisas. La búsqueda de métodos más inteligentes para acceder y analizar datos financieros se ha convertido en una prioridad para los profesionales que buscan tomar decisiones informadas y estratégicas en sus inversiones.



1.2.1. Antecedentes y problemática

What

- El proceso tradicional de *Due Diligence* se caracteriza por ser laborioso, costoso y propenso a errores.
- Los inversores y profesionales financieros revisan una gran cantidad de documentos financieros, legales y operativos en un tiempo limitado.
- Esto puede resultar en la contratación de servicios adicionales y gastos innecesarios.

Who

- Inversores y profesionales financieros se ven afectados por la complejidad y la carga de trabajo del proceso tradicional de *Due Diligence*.
- Propietarios de empresas enfrentan el desafío de compartir información confidencial con inversores potenciales.

Where

Esta problemática es común durante el proceso de Diligencia Debida online, usualmente en empresas de alto valor.

When

La problemática surge opcionalmente al inicio de un proceso de adquisición o inversión, donde las dos empresas participantes están de acuerdo con brindarse toda la información necesaria para llevar a cabo la transacción pronto y donde la toma de decisiones debe realizarse en un tiempo limitado.

Why

- La falta de acceso rápido y la preocupación por la seguridad de la información sensible de la empresa dificultan la toma de decisiones.
- Existe el riesgo de que los inversores utilicen los datos sensibles con otros fines, lo que genera incertidumbre y desconfianza.

How

- En el estado normal, los contadores e inversores pueden requerir días o semanas para revisar y analizar manualmente los documentos financieros de una empresa. Con "MobiLoom", el proceso se acelerará significativamente, permitiendo la revisión y análisis en cuestión de horas
- El problema sigue un patrón de ineficiencia y lentitud en el proceso de *Due Diligence*. Los contadores y los inversores a menudo se ven abrumados por la cantidad de documentos y la falta de herramientas eficientes para analizarlos de manera rápida y precisa.

How Much

- En un día, un inversor puede perder oportunidades de inversión valiosas debido a la demora en la obtención de informes financieros. Con "MobiLoom", estas oportunidades podrían aumentar en un 50%.
- En términos de pérdida de oportunidades de inversión, el retraso actual podría estar implicando el equivalente a 50 000 soles por mes por los participantes de la inversión. Con "MobiLoom", se podrían reducir los retrasos que se pueden presentar en el proceso de **Due Diligence**.

1.2.2. Lean UX Process



Lean UX Process

Problem statements, Assumptions,
Hypothesis Statements, Canvas

1.2.2.1. Lean UX Problem Statements

Problem Statement

- El estado actual del Due Diligence para los inversionistas, y contadores que representan a sus empresas, es muy extenuante.
- Los productos actuales no ofrecen una solución completa. Ya sea esto solo el análisis, la búsqueda de empresas, la seguridad para trabajar con archivos. Sin embargo, nunca algo que emporte todo. Debido a esto, todos los involucrados son afectados de manera negativa, perdiendo grandes oportunidades de negocio o la inversión que necesitan para poder crecer en el mercado.
- ¿Cómo podemos mejorar la experiencia del proceso Due Diligence con el fin de agilizar y mejorar la calidad del trabajo?

1.2.2.2. Lean UX Assumptions

Business Assumptions:

1. **Creo que mis clientes necesitan** una herramienta eficiente y confiable para realizar sus análisis financieros exhaustivos durante el proceso de *Due Diligence*.
2. **Estas necesidades se pueden resolver con** nuestra plataforma inteligente que automatice el análisis financiero y que ofrezca acceso rápido y seguro a información relevante de las empresas objetivo.
3. **Mis clientes iniciales son** inversores y contadores financieros que trabajan en sell-side.
4. **El valor #1 que un cliente quiere de mi servicio es** una manera eficiente y precisa de realizar sus transacciones durante el proceso de *Due Diligence*.
5. **El cliente también puede obtener estos beneficios adicionales** como una mayor confianza en el proceso de *Due Diligence*, una mayor seguridad de los datos financieros y una experiencia de usuario mejorada.
6. **Voy a adquirir la mayoría de mis clientes a través de** campañas de marketing dirigidas a empresas de capital privado, fondos de inversión y otros actores clave en el mercado de transacciones
7. **Haré dinero a través de** la venta de suscripciones a nuestra plataforma "Diligence Tech", ofreciendo diferentes niveles de acceso según las necesidades del cliente.
8. **Mi competencia principal en el mercado serán** otras plataformas de *Due Diligence* en línea, así como servicios tradicionales de consultoría que ofrecen análisis de datos financieros.
9. **Los venceremos debido a** nuestra capacidad para ofrecer una solución tecnológica más rápida, precisa y fácil de usar que nuestras competidoras, así como nuestro enfoque en la seguridad de los datos y la experiencia del usuario..
10. **El mayor riesgo del producto es** que la tecnología pueda no funcionar como se espera, lo que podría resultar en errores en los datos o brechas de seguridad.
11. **Resolveremos esto a través de la** implementación de rigurosas pruebas de calidad y seguridad, así como la rápida corrección de errores a medida que surjan.
12. **¿Qué otras suposiciones tenemos? ¿Eso, si se prueba que es falso, causará que nuestro negocio/proyecto no funcione?** Otras suposiciones que tenemos son si:

- Existe una demanda significativa.
- La automatización de datos financieros mejorará el proceso de *Due Diligence*.
- Garantizar la seguridad y privacidad de los datos financieros de las empresas objetivo a través de cifrado de extremo a extremo generará confianza entre los usuarios

Business Outcomes:

- Conseguir los primeros 100 usuarios registrados para la aplicación de ambos segmentos objetivos.
- Retener el 50% de los usuarios durante el primer semestre.
- Registrar 20 usuarios activos al mismo tiempo utilizando la aplicación.
- Conseguir el registro de 10 nuevos usuarios referidos a través de links compartidos.

Users Assumptions:**1. ¿Quién es el usuario?**

Los usuarios son los asociados al proceso de Due Diligence, tanto los inversores que están interesados participar con empresas, como estás mismas representadas con sus contadores financieros.

2. ¿Qué problemas tiene nuestro producto? ¿Resolver?

- Dificultad para acceder y comparar de manera eficiente la información financiera de múltiples empresas durante el proceso de Due Diligence.
- Riesgos asociados con la toma de decisiones basadas en datos financieros incompletos o inexactos.
- Falta de una plataforma centralizada y fácil de usar para analizar y evaluar oportunidades de inversión de manera efectiva.
- Dificultad para acceder y analizar rápidamente datos financieros de empresas objetivo durante el proceso de debida diligencia.
- Riesgos asociados con la falta de seguridad y privacidad de los datos financieros sensibles.
- Falta de eficiencia en el proceso de debida diligencia debido a la dependencia de métodos manuales y lentos.

3. ¿Qué características son importantes?

- Interfaz de usuario intuitiva y eficiente que permita una navegación fluida y acceso rápido a la información financiera clave.
- Funcionalidades avanzadas de comparación y análisis de datos financieros para facilitar la toma de decisiones informadas.
- Seguridad de datos avanzada para garantizar la confidencialidad y protección de la información financiera sensible.
- Herramientas de visualización y generación de informes que permitan una comprensión clara y rápida de la salud financiera de las empresas objetivo.

4. ¿Dónde encaja nuestro producto en su trabajo o vida?

Nuestro producto se incorpora en el proceso de Due Diligence que los usuarios realizan. Estos lo utilizarían para agilizar los procesos que usualmente se realizan de manera manual o menos automatizada.

5. ¿Cuándo y cómo es usado nuestro producto?

- Es utilizado por los inversores y contadores desde el inicio del proceso de evaluación de una empresa objetivo hasta la toma final de decisiones de compra o inversión.
- Los inversores utilizan nuestro producto para analizar los estados financieros, realizar comparaciones entre empresas y evaluar los riesgos y oportunidades de inversión.
- Los contadores lo utilizan para poder comunicarse con los inversores interesados y realizar transacciones de información de manera segura.

6. ¿Cómo debe verse nuestro producto y cómo comportarse?

- Debe comportarse de manera eficiente y rápida, brindando resultados precisos y actualizados de manera oportuna.
- La seguridad y confidencialidad de los datos financieros es fundamental, por lo que el producto debe garantizar un cifrado sólido y medidas de protección avanzadas.
- Nuestro producto debe tener una apariencia profesional y moderna, con una interfaz de usuario clara y organizada que facilite la comparación y análisis de datos.

User outcomes:

- Acceso de manera rápida y eficiente a la información financiera relevante de las empresas objetivo.
- Confianza en la seguridad y privacidad de los datos financieros sensibles

- Experiencia de usuario mejorada gracias a la interfaz intuitiva y fácil de usar

Feature Assumptions

- Herramientas avanzadas de análisis:
 - Los inversores podrán utilizar herramientas avanzadas para comparar rápidamente los datos financieros de múltiples empresas.
 - Se asume que características como gráficos interactivos, análisis comparativos y tablas dinámicas mejorarán la eficiencia del análisis.
 - Funciones especializadas para analizar estados financieros, ratios financieros, tendencias históricas y comparaciones sectoriales.
- Automatización de Procesos Repetitivos:
 - Capacidad de automatizar tareas como la extracción de datos financieros, el cálculo de ratios y la generación de informes estándar.
- Funcionalidades de Seguridad Avanzada:
 - Los inversores confiarán en la plataforma debido a las medidas de seguridad avanzada, como cifrado de extremo a extremo y autenticación de dos factores.
 - Se asume que la seguridad sólida garantizará la protección de los datos financieros confidenciales.
- Generación de Informes Personalizados:
 - Los inversores podrán crear informes personalizados basados en sus criterios de evaluación y preferencias.
 - Se asume que los informes detallados y personalizados facilitarán la toma de decisiones informadas.
- Visualización de Datos Interactiva:
 - Gráficos interactivos y tablas dinámicas para visualizar los datos financieros de manera clara y comprensible.
- Alertas y Notificaciones Relevantes:
 - Los inversores recibirán alertas sobre cambios significativos en los datos financieros de las empresas en su lista de seguimiento.
 - Se asume que las alertas oportunas y relevantes mejorarán la capacidad de reacción a los cambios en las empresas objetivo.

1.2.2.3. Lean UX Hypothesis Statements

- **Creemos que** los usuarios valoran la eficiencia y precisión en el análisis de datos financieros durante el proceso de *Due Diligence*. **Sabremos que** esto es cierto **cuando** observemos una disminución significativa en el tiempo dedicado al análisis manual de datos, medido por una reducción del 30% en el tiempo promedio necesario para completar una debida diligencia.
- **Creemos que** los usuarios encuentran la automatización un elemento esencial para agilizar el proceso de *cDue Diligence**. **Sabremos que** esto es cierto **cuando** veamos la disminución en el tiempo que se ocupa por cada proceso, medido por una reducción en 40% en el tiempo de los procesos que tienen la capacidad de ser automatizados.
- **Creemos que** la seguridad y privacidad de los datos financieros sensibles es una preocupación clave para los usuarios durante el proceso de *Due Diligence*. **Sabremos que** esto es cierto **cuando** veamos una mayor confianza en la plataforma "DiligenceTech" por parte de los contadores, medido por una reducción del 20% en las solicitudes de soporte relacionadas con la seguridad de los datos.
- **Creemos que** la generación de informes personalizados será importante para tomar decisiones finales para los usuarios. **Sabremos que** esto es cierto **cuando** veamos un incremento en la cantidad de adquisiciones que se realicen. Medido por un aumento en un 20% de compras después de realizarse el proceso de análisis financiero.
- **Creemos que** los usuarios valoran la visualización de datos interactivos durante el proceso de *Due Diligence*. **Sabremos que** esto es cierto **cuando** observemos un aumento del 30% en la tasa de participación de los usuarios en proyectos de análisis financiero donde se ofrecen visualizaciones de datos interactivos en comparación con sesiones donde no se proporcionan.
- **Creemos que** las alertas y notificaciones son una funcionalidad muy importante para todos los usuarios. **Sabremos que** esto es cierto **cuando** veamos una reducción en el tiempo de respuesta entre los usuarios y la entrega de sus partes correspondientes., medido por un 20% en la reducción de quejas por falta de respuestas a tiempo de los usuarios durante el proceso de *Due Diligence*.

1.2.2.4. Lean UX Canvas

Lean UX Canvas 2.0

Project: **DiligenceTech**

Date: 08-04-2024
Iteration: Sprint 1

1 Business Problem What problem does the business have that you are trying to solve? Ineficiencia y complejidad en el proceso de Due Diligence para inversores y contadores financieros. Los inversores enfrentan dificultades significativas al obtener de manera oportuna y eficiente los documentos necesarios para llevar a cabo la Due Diligence. Los contadores presentan dificultades para realizar análisis exhaustivos y precisos de la salud financiera y los riesgos potenciales de empresas objetivo. (Hint: Consider your current offerings and how they deliver value, changes in the market, delivery channels, competitive threats and customer behavior.)	5 Solutions What can we make that will solve our business problem and meet the needs of our customers at the same time? List product, feature, or enhancement ideas here. Automatización del análisis financiero. <ul style="list-style-type: none">Implementación de algoritmos avanzados para automatizar el análisis de estados financieros.Alertas automáticas sobre posibles riesgos financieros basados en los datos analizados. Interfaz intuitiva y personalizable. <ul style="list-style-type: none">Personalización de paneles de control y visualización de datos según las preferencias del usuario.Interfaz de usuario intuitiva y fácil de usar. Acceso seguro y gestión de permisos. <ul style="list-style-type: none">Cifrado de extremo a extremo para garantizar la seguridad y privacidad de los datos sensibles.Gestión de permisos para controlar quién puede acceder y editar información específica. Integración con fuentes de datos externas. <ul style="list-style-type: none">Conexión a bases de datos financieras externas para obtener información actualizada en tiempo real. Colaboración y comunicación eficiente. <ul style="list-style-type: none">Herramientas de colaboración en tiempo real para equipos de inversión y contadores financieros. Análisis de riesgos y oportunidades <ul style="list-style-type: none">Identificación automática de riesgos financieros y oportunidades de inversión.	2 Business Outcomes How will you know you solved the business problem? What will you measure? Conseguir los primeros 100 usuarios registrados para la aplicación de ambos segmentos objetivos. Retener el 50% de los usuarios durante el primer semestre. Registrar 20 usuarios activos al mismo tiempo utilizando la aplicación. Conseguir el registro de 10 nuevos usuarios referidos a través de links. (Hint: What will people/users be doing differently if your solutions work? Consider metrics that indicate customer success like average order value, time on site, and retention rate.)
3 Users What types (i.e., personas) of users and customers should you focus on first? Inversores que buscan realizar Due Diligence de forma eficiente y segura. Contadores financieros encargados de realizar análisis exhaustivos de datos. (Hint: Who buys your product or service? Who uses it? Who configures it? Etc.)	 4 User Outcomes & Benefits What would your users seek out your product or service? What benefit would they gain from using it? What behavior change can we observe that tells us they've achieved their goal? Acceso rápido y fácil a información financiera relevante. Mayor confianza en la seguridad de los datos utilizados en el proceso. Reducción del tiempo dedicado al análisis manual de datos. Mejora en la toma de decisiones estratégicas y de inversión. (Hint: Save money, get a promotion, spend more time with family)	
6 Hypotheses Combine the assumptions from 2, 3, 4 & 5 into the following hypothesis statement: "We believe that [business outcome] will be achieved if [user] attains [benefit] with [feature]." Creemos que el aumento en la eficiencia del proceso de Due Diligence se logrará si los inversores y contadores financieros obtienen acceso rápido y automatizado a los datos financieros de las empresas objetivo con la función de automatización del análisis financiero en "DiligenceTech". (Hint: Each hypothesis should focus on one feature only.)	7 Assumptions What's the most important thing we need to learn first? For each hypothesis from Box 6, identify its riskiest assumptions. Then determine the riskiest one right now. This is the assumption that will cause the entire idea to fail if it's wrong. Los inversores y contadores financieros valorarán la eficiencia del proceso de due diligence sobre otras consideraciones. Los usuarios confiarán en la seguridad y privacidad de los datos financieros sensibles ofrecidos por "DiligenceTech". (Hint: In the early stages of a hypothesis focus on risks to value rather than feasibility.)	8 Experiments What's the least amount of work we need to do to learn the next most important thing? Design experiments to learn as fast as you can whether your riskiest assumption is true or false. Prueba de usabilidad con inversores y contadores financieros para evaluar la facilidad de uso de la plataforma. Implementación de medidas de seguridad adicionales y encuestas de satisfacción para medir la confianza de los usuarios. Comparación del tiempo dedicado al proceso de due diligence antes y después de la implementación de "DiligenceTech" para medir la eficiencia. Análisis de datos financieros reales con "DiligenceTech" y análisis manual tradicional para comparar la precisión y exactitud de los resultados. (Hint: In the early stages of a hypothesis focus on risks to value rather than feasibility.)

1.3. Segmentos objetivo



Segmento Objetivo	Contadores financieros trabajando en sell-side en empresas financieras con la necesidad de agilizar el proceso de análisis de Due Diligence.
Edad	Personas con una edad mayor o igual a 28 años
Sexo	Femenino o Masculino
Ubicación	Perú (Lima y sus provincias)
Formación Educativa	Personas con un grado de educación superior
Poder adquisitivo	Personas con un poder adquisitivo superior o igual al promedio
Clase Social	Media, Media-Alta y Alta
Hábitos de Consumo	Profesionales enfocados en soluciones que mejoren la eficiencia y precisión en el análisis financiero durante procesos de Due Diligence

	Segmento Objetivo	Inversores que contratan empresas financieras para servicios <i>sell-side</i> , que buscan una visualización mas accesible de los resultados
	Edad	Personas con una edad mayor o igual a 28 años
	Sexo	Femenino o Masculino
	Ubicación	Perú(Lima y sus provincias)
	Formación Educativa	Personas con un grado de educación superior
	Poder Adquisitivo	Personas con un poder adquisitivo superior al promedio
	Clase Social	Media-Alta y Alta
	Hábitos de Consumo	Orientados hacia la búsqueda de servicios profesionales para optimizar el análisis financiero y la toma de decisiones de inversión

Capítulo II: Needfinding

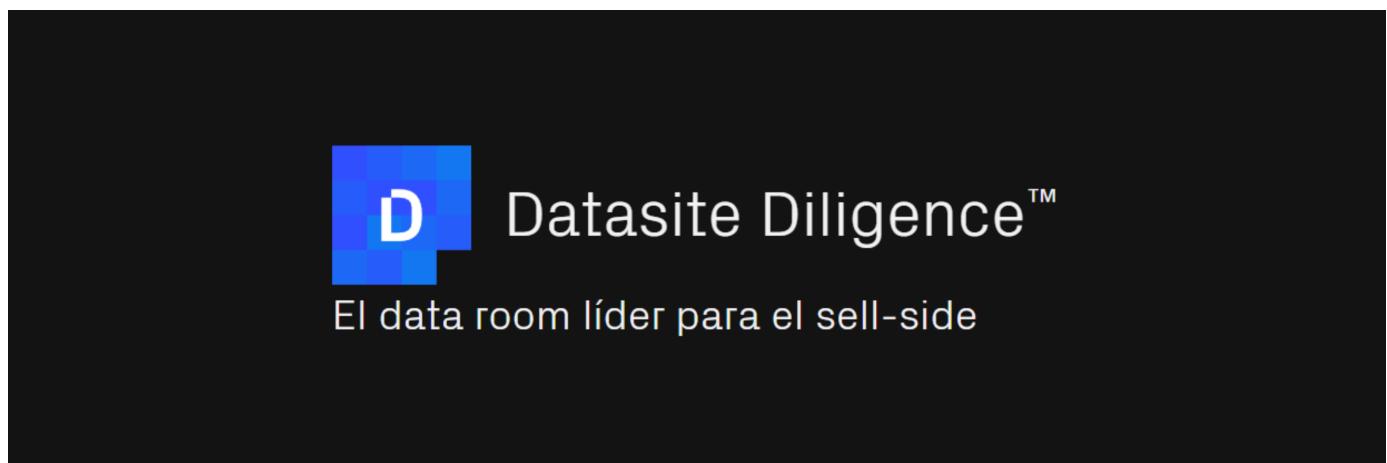
2.1. Competidores



En el contexto de un mercado peruano en constante cambio y evolución, donde la gestión eficiente en los procesos de *Due Diligence* se convierten en una necesidad primordial en el rubro de las inversiones. **DiligenceTech** se enfrenta a una urgente tarea: comprender y abordar a sus competidores para lograr una posición sólida y garantizar la satisfacción de sus usuarios.

Competidores:

- **Datasite Diligence:** El *virtual data room* más utilizado en el mercado. Proporcionada por la empresa Datasite, esta solución mediante aplicación web brinda un espacio de almacenamiento y edición de archivos, los cuales se esperan que sean documentos financieros para posteriormente ser enviados por correo electrónico a quien sea deseé el usuario. Entre las mecánicas más resaltantes en este competidor está la posibilidad de censura mediante IA elementos de los documentos y la modalidad Q&A. Su precio es a base de páginas que contengan los archivos, costando 7 mil dólares por cada 10 mil páginas.



- **iDeals:** *Virtual data room online* para servicios financieros, Biotech, IT y otras especializaciones del sistema que utilizan organizaciones de muchos usuarios dentro de la aplicación, la simplificación del ingreso y uso de archivos, y la seguridad del sistema en cuidarlos. Cuenta actualmente con más de 1 millón de usuarios y destaca en el mercado por su atención al cliente rápida y constante.



iDeals Virtual Data Room

Comparta y colabore en documentos críticos de manera segura.

- Firmex:** Virtual data room para contadores financieros que permite insertar y guardar archivos al sistema con funcionalidades como Q&A y censura. Reconocido en el mercado por la seguridad que mantiene en los archivos.

FIRMEX

Where the Most Deals, Diligence and Compliance Get Done

Firmex is one of the most widely used virtual data rooms. With more than 20,000 new rooms opened every year, we support more deals than anyone. Our simple and secure data rooms, along with our award-winning customer service, give you confidence and control over your critical documents.

[Get a Quote](#) [Learn More](#)

2.1.1. Análisis competitivo

Competitive Analysis Landscape

¿Por qué llevar a cabo este análisis?

Este análisis nos permitirá reconocer a las compañías competidoras y sus respectivos productos similares a DiligenceTech y resaltar las funcionalidades y carencias que estas mismas posean para comparar con nuestra propuesta.

Nombre	DillingenceTech	Datasite Diligence	iDeals	Firmex
Logo				
Perfil	Web application que ofrece una virtual data room especializada en el análisis y edición de contenido de documentos financieros, la presentación de estos y la extracción web complementaria de	Web y mobile application que ofrece una virtual data room especializada en Due Diligence con sistemas de inteligencia artificial en la búsqueda de archivos, censura y formatos Q&A para el trabajo colaborativo.	Web y mobile application que ofrece una virtual data room especializada en utilizar márgenes separados para procesos de Due Diligence. Lo que ofrece funcionalidades únicas para separar los documentos.	Web y mobile application especializada en la carga de archivos financieros y la utilización del formato Q&A para la colaboración entre múltiples usuarios autorizados que

	documentos financieros públicos.	financieros por categorías.	participen en el proceso de Due Diligence.	
Ventaja competitiva ¿Qué valor ofrece a los clientes?	La ventaja competitiva de DiligenceTech reside en su enfoque especializado en la eficiencia y seguridad del manejo de archivos e información sensible con el cifrado de extremo a extremo. Asimismo, su interfaz intuitiva y fácil de usar, facilita los flujos de trabajo.	La ventaja competitiva de Datasite Diligence reside en la gestión de diferentes archivos a través del uso de sistemas con inteligencia artificial. Asimismo, destaca por tener herramientas y una amplia base de datos con información detallada para análisis financieros.	La ventaja competitiva de iDeals reside en la categorización de sus archivos e información sensible. Asimismo, ofrece una atención eficiente y rápida a sus clientes en los procesos de Due Diligence.	La ventaja competitiva de Firmex es la carga especializada de archivos financieros y el uso del formato Q&A. Asimismo, es una plataforma segura para procesos de fusiones y adquisiciones.
Perfil de Marketing	Mercado objetivo	- Contadores financieros. - Inversores. - Firmas de capital privado. - Empresas en procesos de fusiones y adquisiciones.	- Empresas en procesos de fusiones y adquisiciones. - Empresas financieras que trabajan realizando Due Diligence. - Empresas en busca de realizar un Due Diligence para su beneficio. - Empresas financieras que trabajan realizando Due Diligence.	- Empresas en busca de realizar un Due Diligence para su beneficio.
Estrategias de Marketing		- Social Ads. - Email marketing. - Marketing en redes sociales. - Marketing de contenidos.	- Estrategia de up-selling. - Marketing de contenidos. - Email marketing. - Marketing en redes sociales. - SEM (Search Engine Marketing).	- Marketing de contenidos. - Email marketing. - SEM (Search Engine Marketing).
Perfil de producto	Productos y Servicios	- Plataforma de gestión de datos financieros y revisión segura de información sensible. - Herramientas de análisis y comparación.	- Base de datos con extensa información detallada. - Herramientas avanzadas de análisis financiero y comparativo.	- Plataforma segura para compartir documentos con información sensible. - Herramientas de colaboración y seguimiento de transacciones.
Precios y Costos	DiligenceTech tendrá dos planes de suscripción. Un plan básico de 500 soles anuales y un plan	Datasite Diligence ofrece sus precios en base a la cantidad de datos y tiempo utilizados en su	iDeals ofrece tres planes de suscripción para sus servicios de salas de datos: el plan Pro, diseñado para	Firmex ofrece planes de precios personalizados que dependen de dos factores: si se requiere la plataforma para un solo

	avanzado de 800 soles anuales. El plan básico ofrece las funciones principales de la web application, mientras que el plan avanzado, ofrece herramientas avanzadas de recolección de datos financieros de empresas públicas.	plataforma. Sin embargo, un uso básico de sus funciones puede costar aproximadamente 1000 dólares mensuales. Es importante resaltar que sus precios no son compartidos públicamente, la cotización se hace de forma personalizada.	proyectos pequeños y medianos; el plan Business, adecuado para proyectos de tamaño mediano a grande; y el plan Enterprise, que es una solución de nivel empresarial pensada para diversos objetivos comerciales.	proyecto o múltiples proyectos, y la cantidad de memoria requerida. Por ejemplo, para empresas financieras que necesitan 5 GB de memoria y soporte para múltiples proyectos, el precio es de 1000 dólares anuales.
Canales de distribución	DiligenceTech contará con un website en donde se mostrarán y detallaran sus planes de suscripción.	Datasite Diligence cuenta con un formulario de contacto para la cotización y venta de las aplicaciones de su web application. (Web)	iDeals cuenta con un formulario de contacto para obtener el precio de cada uno de sus planes de suscripción. (Web)	Firmex cuenta con un formulario de contacto para la cotización de sus precios. (Web)
Análisis FODA	Fortalezas	<ul style="list-style-type: none"> - Interfaz intuitiva y fácil de usar. - Cifrado de extremo a extremo para seguridad de datos. - Perfecto para inversores y contadores financieros, debido a que ofrecemos opciones de personalización para adaptarse a las necesidades específicas de cada cliente. - Informes detallados y análisis profundo de datos financieros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Competidor líder en el mercado. - Presencia global y local, en especial en empresas grandes del país. - Aplicación móvil como contraparte. - Experiencia en el campo de Due Diligence. 	<ul style="list-style-type: none"> - Atención al cliente las 24 horas del día y con respuesta rápida. - Experiencia en el campo de Due Diligence. - Seguridad en el Data Room. - Aplicación móvil como contraparte. - Enfocado para todo tipo de Due Diligence. - Seguridad en el Data Room.
	Debilidades	<ul style="list-style-type: none"> - Proyecto aún en desarrollo. - Necesidad de establecer una reputación en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> - Competencia en el sector de seguridad privada. - Riesgos asociados con la ciberseguridad. - Dependencia de la economía y la seguridad del país en el que opera. 	<ul style="list-style-type: none"> - Diferencias de experiencias de uso entre sus plataformas. - El costo de adquirir y mantener una plataforma pueden ser una barrera para ciertas empresas.
	Oportunidades	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento del mercado de seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> - La marca y popularidad le permite 	<ul style="list-style-type: none"> - El crecimiento de su popularidad habilita su
				- La demora de cotización de la

residencial y protección personal.	crecer fácilmente en Perú.	posibilidad de crecer.	competencia.
- Posibilidad de expansión a nivel internacional.	- Aumento de la demanda. - Expansión de mercados emergentes. - Mayor conciencia sobre la seguridad en el mundo empresarial.	- Expandirse a nuevos mercados. - Continuar con el desarrollo de nuevas funcionalidades y herramientas para mejorar la experiencia del usuario.	- Diversificación de productos y servicios. - Innovación en la tecnología de seguridad. - Expansión geográfica y alianzas estratégicas.
Amenazas			
- Competencia de nuevas plataformas emergentes.	- Cambios en la regulación gubernamental.	- Cambios en las preferencias del consumidor.	- Competencia creciente en el mercado de servicios integrales.
- Cambios en la regulación gubernamental.	- Riesgos cibernéticos en constante evolución.	- Ataques de la seguridad de los datos en la plataforma.	- Impacto económico adverso en el entorno empresarial peruano.
- Desafíos en la adopción de tecnología.	- Competencia de nuevas plataformas emergentes.	- Cambios en la regulación gubernamental.	- Cambios en la regulación gubernamental.
- Problema de seguridad de datos.			

2.1.2. Estrategias y tácticas frente a competidores

Según Michael Porter, la estrategia competitiva implica cómo una empresa compite en su mercado específico. Porter identificó tres estrategias generales que las empresas pueden emplear para competir con éxito: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque. La estrategia de liderazgo en costos implica ofrecer productos o servicios a precios más bajos que los de los competidores, mientras que la diferenciación se basa en ofrecer productos y servicios únicos y distintivos. Por otro lado, una estrategia de enfoque se centra en un segmento de mercado específico. Para llevar a cabo eficazmente estas estrategias, las empresas necesitan tener un profundo conocimiento de sus mercados y competidores para desarrollar y mantener una ventaja competitiva sostenible a largo plazo.

Teniendo en cuenta el análisis SWOT previamente presentado para DiligenceTech, proponemos las siguientes estrategias competitivas:

Estrategias Competitivas para DiligenceTech:

1. Liderazgo en Costos:

Estrategia: *DiligenceTech* puede buscar optimizar sus procesos internos para reducir costos operativos y ofrecer sus servicios a precios más competitivos que los de sus competidores.

Tácticas:

- Implementar tecnologías eficientes que reduzcan los gastos de infraestructura y operativos.
- Negociar acuerdos favorables con proveedores y socios para obtener mejores precios en servicios y herramientas necesarios.
- Ofrecer modelos de precios flexibles y descuentos por volumen para atraer a clientes sensibles al costo.

2. Diferenciación a través de la Innovación:

Estrategia: *DiligenceTech* puede enfocarse en desarrollar características y funcionalidades únicas que destaque su plataforma como líder en innovación en el proceso de *Due Diligence*.

Tácticas:

- Realizar investigaciones de mercado para identificar necesidades no cubiertas y oportunidades de mejora.
- Invertir en I+D para desarrollar herramientas avanzadas de análisis financiero y presentación de informes.
- Promocionar activamente las nuevas características a través de campañas de marketing destacando la vanguardia tecnológica de *DiligenceTech*.

3. Enfoque en segmentos específicos del mercado:

Estrategia: *DiligenceTech* puede especializarse en atender a segmentos específicos del mercado donde pueda ofrecer un valor diferenciado y adaptado.

Tácticas:

- Identificar sectores de la industria con necesidades únicas de debida diligencia, como startups en crecimiento, empresas de tecnología emergente, o industrias reguladas.
- Desarrollar soluciones personalizadas y paquetes de servicios adaptados a las necesidades específicas de cada segmento.
- Colaborar con asociaciones y grupos de la industria para fortalecer la presencia en estos segmentos y generar confianza.

Tácticas Específicas para *DiligenceTech*:

1. Monitoreo Competitivo Continuo:

Táctica: Realizar análisis periódicos de las estrategias, precios y ofertas de la competencia para identificar oportunidades y amenazas.

Acciones:

- Mantenerse al tanto de los movimientos de los competidores en cuanto a lanzamientos de productos, cambios de precios y campañas de marketing.
- Utilizar herramientas de seguimiento de competidores y análisis de mercado para obtener información valiosa.

2. Estrategias de Precios y Paquetes Competitivos:

Táctica: Ajustar estratégicamente los precios y paquetes de servicios para competir de manera efectiva en el mercado.

Acciones:

- Realizar análisis de precios comparativos y ajustar los precios de acuerdo con el valor percibido por los clientes.
- Ofrecer paquetes personalizados que se ajusten a las necesidades específicas de diferentes tipos de clientes, como empresas grandes, medianas y startups.

3. Inversión en Marketing Diferenciado:

Táctica: Desarrollar mensajes y campañas de marketing que resalten las fortalezas únicas y la propuesta de valor de *DiligenceTech*.

Acciones:

- Crear contenido educativo y de valor que demuestre cómo *DiligenceTech* aborda los desafíos específicos de la debida diligencia.
- Utilizar estudios de casos y testimonios de clientes para respaldar los beneficios y resultados de la plataforma.

4. Alianzas Estratégicas y Colaboraciones:

Táctica: Establecer asociaciones estratégicas con empresas complementarias o instituciones que puedan ampliar el alcance y la oferta de *DiligenceTech*.

Acciones:

- Colaborar con firmas de consultoría reconocidas para ofrecer servicios combinados de asesoramiento y tecnología.
- Formar alianzas con organizaciones financieras o legales para ofrecer paquetes completos de servicios de debida diligencia.

2.2. Entrevistas

Para acceder al video de las entrevistas, haga click en la ([URL](#))

2.2.1. Diseño de entrevistas

Entrevista a personas referentes a nuestro segmentos objetivo, las preguntas varían dependiendo del segmento debido a las diferentes situaciones:

Segmento 1: Contadores Financieros

Preguntas de introducción:

1. ¿Cuántos años tiene?
2. ¿En qué ciudad del Perú reside?

3. ¿Cuál considera que es su estatus social limitando la descripción a Clase Baja, Clase Media, Clase Media-Alta y Clase Alta?
4. ¿Cuál es su profesión?
5. ¿Cuánto tiempo lleva ejerciendo esta profesión?
6. ¿Está familiarizado con el concepto y proceso de diligencia debida?

Preguntas principales:

1. ¿Cómo lleva a cabo usted su trabajo para un proceso de diligencia debida?
2. ¿Podría mencionar su participación en la diligencia debida en base a las etapas que tiene?
3. ¿Cómo son los procesos más comunes de obtener documentos financieros de las empresas investigadas y cuánto tiempo demoran?
4. ¿Cuáles son los documentos de las empresas que dan más problemas en obtener?
5. ¿Qué indicador o análisis financiero considera el más importante para calificar una empresa?
6. ¿Cuál ha sido la mayor cantidad de empresas que ha consultado a la vez?
7. ¿Usted mismo realiza el análisis financiero?
8. ¿Qué tipo de problemas se encuentran a la hora de analizar los datos de la empresa?
9. ¿Qué medidas de seguridad se llevan para garantizar la confidencialidad de los datos?
10. ¿Cuáles son los procesos más importantes que usted rinde para la diligencia debida?
11. ¿Cómo se guardan y se comparten los documentos financieros en el proceso de diligencia debida?
12. ¿Usualmente cuánto demora un proceso de *Due Diligence*?
13. ¿Qué herramientas conoce o utiliza durante este proceso?
14. ¿Qué partes le parecen tediosas del proceso de diligencia debida?
15. ¿Cómo colabora con otros participantes en el proceso de diligencia debida?
16. ¿Qué problemas suelen ocurrir mediante el proceso de diligencia debida y cómo los resuelve?
17. ¿Ve factible contener los documentos financieros en un servicio de alojamiento en la web como Google Drive?
 - En caso sí, ¿Qué funcionalidades cree que vendrían útil para complementar el servicio? ¿Algo que tenga que ver con seguridad, análisis automático o edición de los documentos?
 - En caso no, ¿Qué funcionalidades cree que debería tener para que sea posible tenerlo en uno de estos sistemas?
18. En los documentos financieros se suele presentar censura de elementos que no se desea que sean revelados: ¿Le parece que le sería sencillo que en la aplicación misma sea posible hacer este proceso?
19. Para mantener la seguridad del proceso el dueño de la empresa va a agregar a diversos contadores los cuales solo tendrán acceso a subir archivos en cada request que haga el inversor. ¿Piensa que esta limitación es suficiente para mantener la integridad de la empresa a vender?
20. ¿Existen documentos financieros que obtiene, como contador, del internet? ¿Nos podría decir en dónde se consiguen normalmente? ¿Me gustaría que nuestro sistema haga automáticamente la recolección de estos documentos al brindar el nombre de la compañía? ¿Tiene alguna opinión complementaria a esta funcionalidad?
21. Debido a la sensibilidad y debida discreción que deben tener los documentos privados de la empresa nuestro modelo ha implementado una vista previa de los mismos que no podrán descargarse ni apropiarse de algún modo. ¿Qué opina sobre esta funcionalidad?
22. Nuestra aplicación web usará el análisis de datos en base a lo que el contador envía y mostrará de manera intuitiva y digerible la proyección a largo plazo de la empresa. ¿Qué opina sobre esta implementación?

Segmento 2: Inversores

Preguntas de introducción:

1. ¿Cuántos años tiene?
2. ¿En qué ciudad del Perú reside?
3. ¿Cuál es su ocupación principal?
4. ¿Cuál es su nivel de experiencia en inversiones?
5. ¿Con qué frecuencia realiza inversiones?
6. ¿Cuál es su principal objetivo al invertir? (por ejemplo, crecimiento de capital, ingresos pasivos, diversificación, impacto social, etc.)
7. ¿En qué sectores o industrias prefiere invertir?
8. ¿Prefiere invertir en empresas nuevas y emergentes o en empresas establecidas?
9. ¿Ha participado anteriormente en procesos de *Due Diligence* antes de invertir en una empresa?
10. ¿Qué información financiera y empresarial considera más importante al evaluar una oportunidad de inversión?

Preguntas principales:

1. ¿Qué experiencia tiene en procesos de *Due Diligence* al evaluar una empresa?
2. ¿Cuáles son los aspectos clave que busca en un informe de *Due Diligence* antes de tomar una decisión de inversión?
3. ¿Qué indicadores financieros o métricas considera cruciales al evaluar la salud financiera de una empresa?

4. ¿Qué tipo de riesgos financieros le preocupan más al considerar una inversión?
5. ¿Qué papel juega la reputación y el historial de la empresa en su decisión de inversión?
6. ¿Cuál es su enfoque para diversificar su cartera de inversiones?
7. ¿Qué herramientas o plataformas utiliza para realizar análisis financiero y seguimiento de inversiones?
8. ¿Cómo es el proceso de una diligencia debida desde su experiencia? ¿Cómo participa en ella?
9. ¿En algún momento durante el proceso la empresa le ha hecho una serie de preguntas o detalles para poder llevar a cabo el proceso?
10. ¿En qué formato es el que recibe los resultados de la diligencia debida? ¿Le parece eficiente? ¿Desearía tenerlo en formato virtual?
11. ¿Ve factible contener los resultados de los documentos financieros en un servicio de alojamiento en la web como Google Drive donde se le comparte?
 - En caso sí, ¿Qué funcionalidades cree que vendrían útil para complementar el servicio? ¿Algo que tenga que ver con seguridad, análisis automático o edición de los documentos?
 - En caso no, ¿Qué funcionalidades cree que debería tener para que sea posible tenerlo en uno de estos sistemas?

Preferencias y comportamientos de inversión:

1. ¿Prefiere invertir en empresas locales o internacionales?
2. ¿Qué tamaño de empresa prefiere para sus inversiones? (por ejemplo, startups, PYMES, grandes corporaciones)
3. ¿Cuál es su horizonte de tiempo típico para una inversión? (corto plazo, mediano plazo, largo plazo)
4. ¿Qué factores externos (económicos, políticos, sociales) considera al tomar decisiones de inversión?
5. ¿Qué grado de involucramiento espera tener en las empresas en las que invierte? (por ejemplo, pasivo, activo, asesoramiento)
6. ¿Cómo valora la transparencia y la comunicación de una empresa con sus inversores?
7. ¿Ha tenido experiencias previas de éxito o fracaso en inversiones que le gustaría compartir?

Tecnología y preferencias de información:

1. ¿Qué tipo de información financiera y empresarial prefiere recibir durante un proceso de diligencia debida?
2. ¿Cómo prefiere acceder a esta información? (documentos físicos, plataformas en línea, informes interactivos, etc.)
3. ¿Qué funcionalidades o herramientas tecnológicas le gustaría ver en una plataforma de *Due Diligence* para facilitar sus decisiones de inversión?
4. ¿Está familiarizado con el uso de análisis de datos y tecnologías de inteligencia artificial en procesos de inversión o diligencia debida?
5. ¿Qué medidas de seguridad considera esenciales al compartir información financiera y empresarial durante un proceso de inversión?

Objetivos y desafíos:

1. ¿Cuáles son sus principales objetivos financieros a corto, mediano y largo plazo?
2. ¿Cuáles son los desafíos más grandes que enfrenta al tomar decisiones de inversión?
3. ¿Qué información le gustaría tener disponible para tomar decisiones de inversión más informadas?
4. ¿Cómo evalúa el éxito de una inversión?

Preferencias y comportamientos:

1. ¿Qué factores le llevan a confiar en una empresa para invertir?
2. ¿Cuáles son sus preferencias de comunicación y cómo le gusta recibir actualizaciones sobre sus inversiones?
3. ¿Cuál es su nivel de tolerancia al riesgo en sus inversiones?
4. ¿Qué actividades o intereses adicionales tiene fuera de sus inversiones financieras?

Tecnología y preferencias digitales:

1. ¿Cuáles son sus hábitos de uso de tecnología y medios digitales?
2. ¿Utiliza aplicaciones o plataformas financieras para realizar transacciones o seguimiento de inversiones?
3. ¿Qué funcionalidades considera esenciales en una plataforma de inversión en línea?

2.2.2. Registro de entrevistas

Para el registro de entrevistas se realizará una entrevista por segmento, dando un total de 6 entrevistas. Además, el formato de las entrevistas es mp4, cada entrevista es independiente debido a las diferentes preguntas y respuestas dadas por los entrevistados de cada segmento.

Segmento 1: Contadores financieros trabajando en sell-side en empresas financieras con la necesidad de agilizar el proceso de análisis de diligencia debida

Entrevista #1

Nombre	Guisella
--------	----------

Entrevista #1

Apellidos	Díaz
Edad	51 años
Distrito	La Molina
Aplicaciones Usadas	Google Chrome, Zoom
Motivación	Asegurar que el proceso de Due Diligence sea eficiente, seguro y práctico, especialmente en la entrega y manejo de documentos confidenciales.
Frustración	La posibilidad de seleccionar una empresa con intenciones maliciosas en el proceso de Due Diligence, lo que puede llevar a la creación de competidores indeseados.
Tecnologías	Laptop Windows, Smartphone Android
Browsers	Google Chrome
Entrevistador	Luis Eduardo Herrera González



Evidencia	
Link	Microsoft Stream
Duración	00:00 min - 30:28 min
Resumen	<p>Guisella Bravo, contadora pública con más de 25 años de experiencia, ha participado en procesos de Due Diligence en roles de Sell-side y Buy-side, utilizando herramientas como Dropbox y Excel. Aunque su conocimiento tecnológico es limitado a estas herramientas y al correo electrónico, considera que la solución propuesta es "muy buena" debido a la falta de alternativas especializadas en la interacción entre empresas compradoras y vendedoras en el Perú. Explica que el proceso de Due Diligence se divide en tres etapas: Entrega de Requerimientos de Información, Due Diligence, y el Informe Final, destacando la importancia de un sistema de Q&A. Señala que la funcionalidad de evitar la descarga de archivos es innecesaria, pero considera útil un análisis financiero dentro del sistema. También destaca la importancia de la seguridad en la gestión de documentos y menciona que seleccionar una empresa con intenciones maliciosas es un riesgo que ha enfrentado, lo que llevó a la creación de un competidor. Finalmente, Guisella se mostró como una persona práctica y lógica, con interés en la eficiencia y seguridad de los procesos. Utiliza un celular Android, Chrome como navegador y Windows en su ambiente laboral.</p>

Entrevista #2

Nombre	Jorge Andres
Apellidos	Valdivia Moche
Edad	21 años
Distrito	Lima, Santiago de Surco

Entrevista #2

Aplicaciones Usadas	Google Chrome, Zoom
Motivación	Está motivado por seguir creciendo de manera profesional en la compañía donde se encuentra realizando sus prácticas profesionales.
Frustración	Disconformidad con los procesos y trámites actuales del proceso de Diligencia Debida, y desea encontrar una manera de automatizar o mejorar estos procesos para hacerlos más sencillos.
Tecnologías	Laptop Windows, Smartphone iOS
Browsers	Safari
Entrevistador	Diego Anderson Criollo De La Cruz



Link	Microsoft Stream
Duración	30:28 min - 42:10 min
Resumen	Jorge Valdivia Moche es un estudiante de 9no ciclo de la carrera de Contabilidad en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Actualmente se encuentra realizando prácticas profesionales en EY y está trabajando de manera continua en el proceso de Diligencia Debida. Participa activamente en todos los procesos respectivos junto con su equipo de trabajo, sin embargo ha hecho saber su disconformidad con los procesos y trámites que se realizan, haciéndonos conocer que le gustaría que hubiera una forma de poder automatizar o mejorar ciertos procesos para hacerlo mucho más sencillos. Nos comentó también que le gustaría una plataforma que permita gestionar de manera óptima todo el proceso de diligencia debida, desde la concepción del proyecto hasta la finalización de este mismo. La motivación más grande que tiene Jorge es poder seguir creciendo de manera profesional en la compañía que se encuentra y a su vez facilitarse las labores que corresponden todo el trabajo que tiene que hacer día a día.

Entrevista #3

Nombre	Patricia
Apellidos	González
Edad	58 años
Distrito	Lima, La Molina
Aplicaciones Usadas	Google Chrome, Zoom
Motivación	Mejorar la eficiencia y precisión del proceso de Due Diligence, especialmente en la organización y análisis de documentos financieros.
Frustración	La necesidad de utilizar múltiples herramientas para completar informes y gestionar documentos, lo que puede fragmentar el proceso.
Tecnologías	Laptop Windows, Smartphone iOS
Browsers	Safari

Entrevista #3

Entrevistador Luis Eduardo Herrera González

Evidencia



Link [Microsoft Stream](#)

Duración 42:10 min - 1:07:43 min

Resumen

Patricia González es contadora pública colegiada, lo cual significa que se dedica a ámbitos financieros de, en su caso, una empresa, que ejerce esta profesión por más de 27 años. Tiene experiencia con el proceso de *Due Diligence* como participante Sell-side en labores pasadas para una empresa trujillana. En su opinión, la propuesta de solución tiene mucho mercado interesado y mucho alcance también. Para ella el proceso de *Due Diligence* se divide en 3 etapas: Obtención de Información de Requerimientos, *Due Diligence* e Informe Final. El *Due Diligence* son ítems de Información dividido en áreas de especialización que suele restringirse a Laboral, Legal, Financiera y Tributaria. Cada ítem es un contenedor de documentos y se reconocen por número. Cada ítem tiene como atributo el requerimiento completa y formalmente escrito. El proceso de *Due Diligence* no le parece tedioso. Opina que una herramienta para censura es una buena idea para segmentos como el RUC y razones sociales en documentos financieros. Por otro lado, no descarta el uso de herramientas que utiliza en su laptop Windows como Excel, Word hasta PowerPoint para ciertos informes que realiza habitualmente durante la *Due Diligence*. O el uso poco habitual de Drive, una herramienta de fácil acceso a través de Chrome. Cree que el análisis financiero puede ser apoyado por la misma solución y ayudaría mucho. Es favorable su opinión en cuanto a la agregación de la funcionalidad de recolección de documentos en páginas públicas específicas y acreditadas. Por último, nos mencionó que usa un iPhone.

Segmento 2: Inversores trabajando en el Buy-side de empresas que busquen agilizar sus procesos de Due Diligence**Entrevista #1**

Nombre	Beth
Apellidos	Oneglio
Edad	28 años
Distrito	Lima, San Borja
Aplicaciones Usadas	Google Chrome, Zoom
Motivación	Optimizar la efectividad y exactitud del procedimiento de Due Diligence, particularmente en la estructuración y revisión de registros financieros.
Frustración	La incertidumbre del mercado y la falta de información verdadera y completa para elaborar reportes e investigaciones le dificulta tomar mejores decisiones al momento de invertir.
Tecnologías	Computadora Windows
Browsers	Google Chrome

Entrevista #1

Entrevistador	Abel Andrés Valle Zuta
---------------	------------------------

Evidencia	
-----------	--

Link	Microsoft Stream
------	----------------------------------

Duración	1:07:43 min - 1:19:01 min
----------	---------------------------

Resumen	<p>Beth Oneglio es una empresaria e inversora peruana de 28 años con experiencia moderada en inversiones. Su principal objetivo al invertir es el crecimiento de capital, y se enfoca en invertir en tecnología y energías renovables, prefiriendo empresas emergentes y startups. Beth tiene experiencia en procesos de Due Diligence, valorando la claridad en la información financiera, la viabilidad del modelo de negocio y la solidez del equipo gestor. Considera cruciales los indicadores financieros como EBITDA y los márgenes de utilidad, y se preocupa por los riesgos de liquidez y la volatilidad del mercado. La reputación de la empresa y la diversificación de su cartera son aspectos clave en sus decisiones de inversión. Además, mencionó que utiliza plataformas como Bloomberg para análisis financiero, y prefiere informes interactivos en línea. Valora la transparencia y comunicación regular, y se involucra activamente en sus inversiones. Su horizonte de inversión es a mediano y largo plazo, considerando el entorno económico y la estabilidad política. Se enfrenta a desafíos como la incertidumbre del mercado y la falta de información clara, y busca herramientas de análisis automático y simulaciones para tomar decisiones más informadas. Por último, Beth comentó que prefiere recibir actualizaciones mensuales por correo electrónico, y tiene una tolerancia moderada al riesgo. Fuera de las inversiones, le interesan la sostenibilidad, la tecnología y el deporte. Además, añadió que utiliza aplicaciones financieras diariamente y que considera de gran valor las funcionalidades como análisis en tiempo real y alertas personalizadas.</p>
---------	---

Entrevista #2

Nombre	Rodrigo
--------	---------

Apellidos	Carrascal
-----------	-----------

Edad	29 años
------	---------

Distrito	Lima, La Molina
----------	-----------------

Aplicaciones Usadas	Microsoft Edge, Zoom
---------------------	----------------------

Motivación	Optimizar la efectividad y exactitud del procedimiento de Due Diligence, particularmente en la estructuración y revisión de registros financieros.
------------	--

Frustración	El requerimiento de usar varias herramientas para generar informes y administrar archivos puede dificultar y desorganizar el flujo de trabajo.
-------------	--

Tecnologías	Laptop Windows, Computadora Windows
-------------	-------------------------------------

Browsers	Microsoft Edge
----------	----------------

Entrevistador	Abel Andrés Valle Zuta
---------------	------------------------

Entrevista #2

Evidencia

Link [Microsoft Stream](#)

Duración 1:19:01 min - 1:34:35 min

Resumen

En la entrevista logramos conocer a Rodrigo Carrascal, quien es un administrador peruano de 29 años que se dedica a las inversiones. Tiene experiencia con el uso de Due Diligence en inversiones que ha realizado en gran frecuencia a lo largo de su carrera profesional. Su objetivo es poder generar ingresos pasivos, y suele invertir en empresas grandes y consolidadas ya que le brindan mayor seguridad. Rodrigo considera que la propuesta planteada tiene muchas opciones que le facilitaría realizar mejores inversiones y a estar más seguro y tranquilo al invertir. Opina que le gustaría poder acceder a documentos financieros fundamentales y a información sobre la seguridad de las empresas al realizar inversiones y le gustaría poder tener un apartado donde vea las gráficas de cómo se va moviendo el mercado. También indicó que le gustaría que fuera intuitivo para que varias personas puedan usarlo sin la necesidad de ser expertos. También considera que la implementación de una aplicación móvil facilitaría y mejoraría sus experiencias al momento de realizar inversiones, por lo que estaría dispuesto a utilizarlo y recomendarlo.

Entrevista #3

Nombre	Yasmin Susana
Apellidos	Calderón Céspedes
Edad	45 años
Distrito	Lima, San Juan de Lurigancho
Aplicaciones Usadas	Mac OS, Google Meet
Motivación	Mejorar la eficiencia y precisión del proceso de Due Diligence, especialmente en la organización y análisis de documentos financieros.
Frustración	La necesidad de utilizar múltiples herramientas para completar informes y gestionar documentos, lo que puede fragmentar el proceso.
Tecnologías	Laptop Windows, Smartphone Apple
Browsers	Google Chrome
Entrevistador	Hernan Emilio Morales Calderón

Entrevista #3

Evidencia



Link	Microsoft Stream
Duración	1:34:35 min - 1:48:37 min
Resumen	<p>Yasmin Calderón es una inversionista de 42 años, residente en Lima, Perú, con más de 15 años de experiencia en el mundo financiero. Como asesora especializada en mercados emergentes y tecnologías disruptivas, realiza inversiones regularmente, enfocándose en el crecimiento de capital, diversificación e impacto social. Su cartera se centra en sectores como tecnología, energías renovables y el sector financiero, equilibrando entre startups con alto potencial y empresas establecidas con un historial sólido. Con una vasta experiencia en procesos de Due Diligence, ha liderado y participado en más de 50 evaluaciones exhaustivas, donde analiza la viabilidad financiera, la estructura de deuda, proyecciones de crecimiento y posibles contingencias legales. Los indicadores financieros que considera cruciales incluyen el EBITDA, la razón de deuda sobre capital, el ROI y la liquidez de la empresa. Valora enormemente la reputación y el historial de la empresa, así como la transparencia y la comunicación constante con los inversores. Prefiere recibir información detallada a través de plataformas en línea y utiliza herramientas como Bloomberg y Reuters para realizar análisis en tiempo real y seguir sus inversiones. Además de su vida profesional, es una apasionada del montañismo y la fotografía de naturaleza, disfrutando de explorar los paisajes peruanos. También participa activamente en iniciativas de conservación ambiental y es una ávida lectora de temas de historia y filosofía. Su enfoque en la tecnología la lleva a utilizar aplicaciones y plataformas digitales diariamente para gestionar tanto su vida personal como profesional, considerando esenciales las funcionalidades de análisis en tiempo real, herramientas de simulación de escenarios y medidas de seguridad robustas en cualquier plataforma de inversión en línea que utilice.</p>

2.2.3. Análisis de entrevistas

Segmento de Contadores:

Perfil Demográfico

- Edades: Promedio de 44 años.
- Ubicación Geográfica: Principalmente Lima, Perú.
- Profesión: Contadores Públicos Colegiados.
- Experiencia Laboral: Más de 25 años en promedio.

Experiencia y Conocimientos en Due Diligence

- Todos los contadores públicos entrevistados tienen una experiencia considerable en el proceso de *Due Diligence*, con más de 25 años de experiencia en promedio.
- Algunos tienen experiencia en ambos lados de la transacción (sell-side y buy-side).

Herramientas y Tecnologías utilizadas

- Todos tienen experiencia con herramientas virtuales como Dropbox y Excel para Due Diligence.
- Valoran las plataformas en la nube que ofrecen seguridad y facilidad de uso para almacenar y analizar documentos financieros.

Intereses y Necesidades en Plataformas de Due Diligence

- Consideran importante la automatización del análisis de datos financieros para agilizar el proceso.
- Valorizan la seguridad de los datos financieros sensibles, buscando cifrado de extremo a extremo y medidas de seguridad robustas.
- Prefieren una interfaz intuitiva y fácil de usar para facilitar la navegación y el acceso a la información relevante.
- Algunos encuentran útil la posibilidad de realizar análisis financieros dentro de la plataforma, especialmente al tratar con una gran cantidad de documentos.
- Opinan que la herramienta de recolección de información de la internet sería valiosa para complementar los documentos recibidos.

Preferencias y Comportamientos

- Tienen un enfoque meticuloso y analítico en el proceso de Due Diligence.
- Valorizan la eficiencia y la precisión en el análisis de datos financieros.
- Algunos contadores consideran que evitar la descarga de archivos durante el proceso no es necesario, ya que la confidencialidad es clave.
- Prefieren la seguridad en las plataformas de Due Diligence sobre otras funcionalidades menos relevantes.
- Reconocen la importancia de sesiones presenciales en algunos aspectos de su trabajo, aunque la tecnología como realidad virtual es vista como una herramienta complementaria.

Estadísticas y Porcentajes

- El 100% de los contadores considera que nuestra propuesta de una plataforma en la nube especializada en Due Diligence es muy favorable y tiene un mercado interesante.
- El 100% valora la seguridad de los datos financieros sensibles como una prioridad.
- El proceso de Due Diligence, según el 100% de los contadores entrevistados, se divide en tres etapas: Entrega de Requerimientos de la Información, Due Diligence y el Informe Final.
- El 100% de los contadores menciona que el Due Diligence se centra en áreas específicas como laboral, legal, financiera y tributaria, dividiendo la información en ítems numerados con requerimientos formales.
- El 100% de los contadores opina que una herramienta de censura para documentos financieros sería beneficiosa, especialmente para información sensible como el RUC y razones sociales. Todos los contadores entrevistados consideran que la inclusión de un análisis financiero dentro de la plataforma sería una herramienta útil y novedosa.
- El 100% de los contadores está a favor de la funcionalidad de recolección de documentos desde páginas públicas específicas y acreditadas como una característica valiosa para agilizar el proceso de obtención de información clave. Todos los contadores destacan la importancia de la seguridad y confidencialidad de los datos financieros en el proceso de Due Diligence, enfatizando la necesidad de medidas robustas.
- El 100% de los contadores menciona que la plataforma debe ser intuitiva y fácil de usar, considerando la diversidad de usuarios que podrían interactuar con ella.
- En cuanto a los problemas más comunes atendidos durante el Due Diligence, el 100% de los contadores menciona áreas como laboral, legal, financiera y tributaria.
- El 100% los contadores consideran que la eficiencia y efectividad del proceso de Due Diligence son clave para garantizar resultados precisos y completos en las transacciones empresariales.
- El 100% mostraron ser personas racionales a lo largo de la entrevista.

Con base en estas entrevistas, se puede concluir que los contadores públicos entrevistados tienen una vasta experiencia en *Due Diligence*, valoran la eficiencia, la seguridad y la facilidad de uso en una plataforma especializada, y consideran que herramientas como el análisis financiero integrado y la recolección de documentos desde fuentes públicas serían de gran utilidad. Además, se resalta la importancia de la seguridad de los datos, la segmentación por áreas específicas en el *Due Diligence*, y la necesidad de una interfaz intuitiva para facilitar la navegación y el uso de la plataforma.

Segmento de Inversores:

Perfil Demográfico

- Edades: Promedio de 25 años.
- Ubicación Geográfica: Principalmente Lima, Perú.
- Profesión: Inversores con formación en áreas como Economía, Ingeniería de Sistemas, entre otros.
- Experiencia Laboral: Alrededor de 3 a 8 años en el campo de las finanzas e inversiones.

Objetivos e Intereses en Inversiones

- Todos buscan principalmente el crecimiento de capital en sus inversiones.
- Algunos tienen interés en la diversificación de sus carteras y el impacto social de sus inversiones.
- Prefieren empresas nuevas y emergentes, especialmente en sectores tecnológicos y de energía renovable.

Conocimientos y Participación en *Due Diligence*

- Todos tienen experiencia en el proceso de *Due Diligence*, enfocándose en la información financiera y empresarial.
- Participan activamente en el proceso para comprender los riesgos y oportunidades.

Uso de Herramientas y Plataformas

- Utilizan herramientas avanzadas de análisis financiero y plataformas en línea para monitorear sus inversiones.
- Valoran la seguridad de los datos financieros y aprecian funcionalidades como el análisis predictivo y simulaciones de escenarios.
- Buscan plataformas con interfaces interactivas y generación de informes eficiente.
- Mencionan el uso de herramientas más cotidianas como Google Drive y DropBox.

Preferencias y Estrategias de Inversión

- Prefieren un enfoque activo en la inversión, buscando empresas con modelos de negocio claros y equipos directivos sólidos.
- Su tolerancia al riesgo varía, pero buscan oportunidades con un equilibrio entre riesgo y retorno.
- Valoran la transparencia y la comunicación de las empresas en las que invierten.

Estadísticas y Porcentajes

- El 100% tiene experiencia en el proceso de *Due Diligence*.
- El 66% ha participado en consultoría sell-side para empresas financieras.
- El 100% busca principalmente el crecimiento de capital en sus inversiones.
- El 66% tiene interés en la diversificación de sus carteras.
- El 66% valora el impacto social de sus inversiones.
- El 100% utiliza herramientas avanzadas de análisis financiero y plataformas en línea.
- El 100% valora la seguridad de los datos financieros en las plataformas de *Due Diligence*.
- El 100% busca interfaces interactivas y generación de informes eficiente.
- El 100% prefiere un enfoque activo en la inversión.
- El 100% busca empresas con modelos de negocio claros y equipos directivos sólidos.
- El 66% tiene una tolerancia moderada al riesgo
- El 100% de los entrevistados mostraron ser personas racionales.

Con base en estas entrevistas, se puede concluir que los inversores tienen un enfoque estratégico en sus inversiones, buscando el crecimiento de capital en empresas con potencial de crecimiento y un impacto social positivo. Valorando la seguridad y las herramientas tecnológicas en el proceso de *Due Diligence*, buscan plataformas que les proporcionen información clara, análisis efectivo y una gestión eficiente de sus inversiones. También, se destaca su interés en modelos de negocio sólidos y equipos directivos confiables en las empresas en las que invierten.

2.3. *Needfinding*

En el cambiante mundo de las transacciones empresariales y la diligencia debida, *DiligenceTech* se ha comprometido con la excelencia en el servicio a través de un enfoque dedicado para comprender las necesidades específicas de sus usuarios. Esta sección, denominada *Needfinding*, representa nuestra firme convicción en la importancia de escuchar y comprender a fondo las demandas de nuestros usuarios y clientes.

En *DiligenceTech*, creemos que el éxito de nuestra plataforma radicará en nuestra capacidad de responder de manera efectiva a las necesidades del mercado. A través de investigaciones detalladas y la recopilación de valiosas entrevistas, hemos desarrollado una profunda comprensión de las necesidades y deseos de los profesionales involucrados en el proceso de *Due Diligence*. Este conocimiento nos impulsa a ofrecer características y funcionalidades que se alinean perfectamente con las expectativas de nuestros usuarios, asegurando que *DiligenceTech*, se desarrolle con el objetivo de ser una herramienta esencial en la simplificación y mejora del proceso de evaluación empresarial.

En la siguiente sección de *Needfinding*, profundizaremos en cómo *DiligenceTech* se compromete a entender y abordar de manera proactiva las cambiantes necesidades de nuestros usuarios, permitiéndoles realizar el proceso de *Due Diligence* más eficiente y preciso que nunca.



2.3.1. User Personas

Presentaremos los User Persona por cada segmento objetivo, en los cuales nos basamos en los usuarios ideales de cada segmento. A continuación, los presentamos:

User Persona 1 - Segmento de Contadores: Marta Díaz

PERSONA: Marta Díaz

NAME	TYPE
Marta Díaz	Rational



Goals

- Acceder rápidamente a documentos financieros clave para realizar análisis detallados.
- Obtener informes comparativos entre empresas para evaluar su salud financiera.
- Contar con notificaciones automáticas sobre cambios importantes en los documentos.

Quote

“La debida diligencia es la piedra angular de nuestras evaluaciones financieras.”

Background

- Responsable de realizar procesos de debida diligencia para empresas en venta.
- Trabaja en una reconocida firma de consultoría financiera.
- 10 años en análisis financiero y contabilidad.

Demographic

Female, 47 years old, from Perú, married, and works as a Contadora Financiera.

Motivations

- Meticulosa y detallista en su trabajo de análisis financiero.
- Busca herramientas que simplifiquen la búsqueda y el acceso a datos.
- Desea mejorar la eficiencia en la evaluación de la salud financiera de las empresas.

Frustrations

- Pérdida de tiempo buscando información dispersa en múltiples fuentes de información.
- Dificultad para acceder a datos actualizados y verificados de manera oportuna.

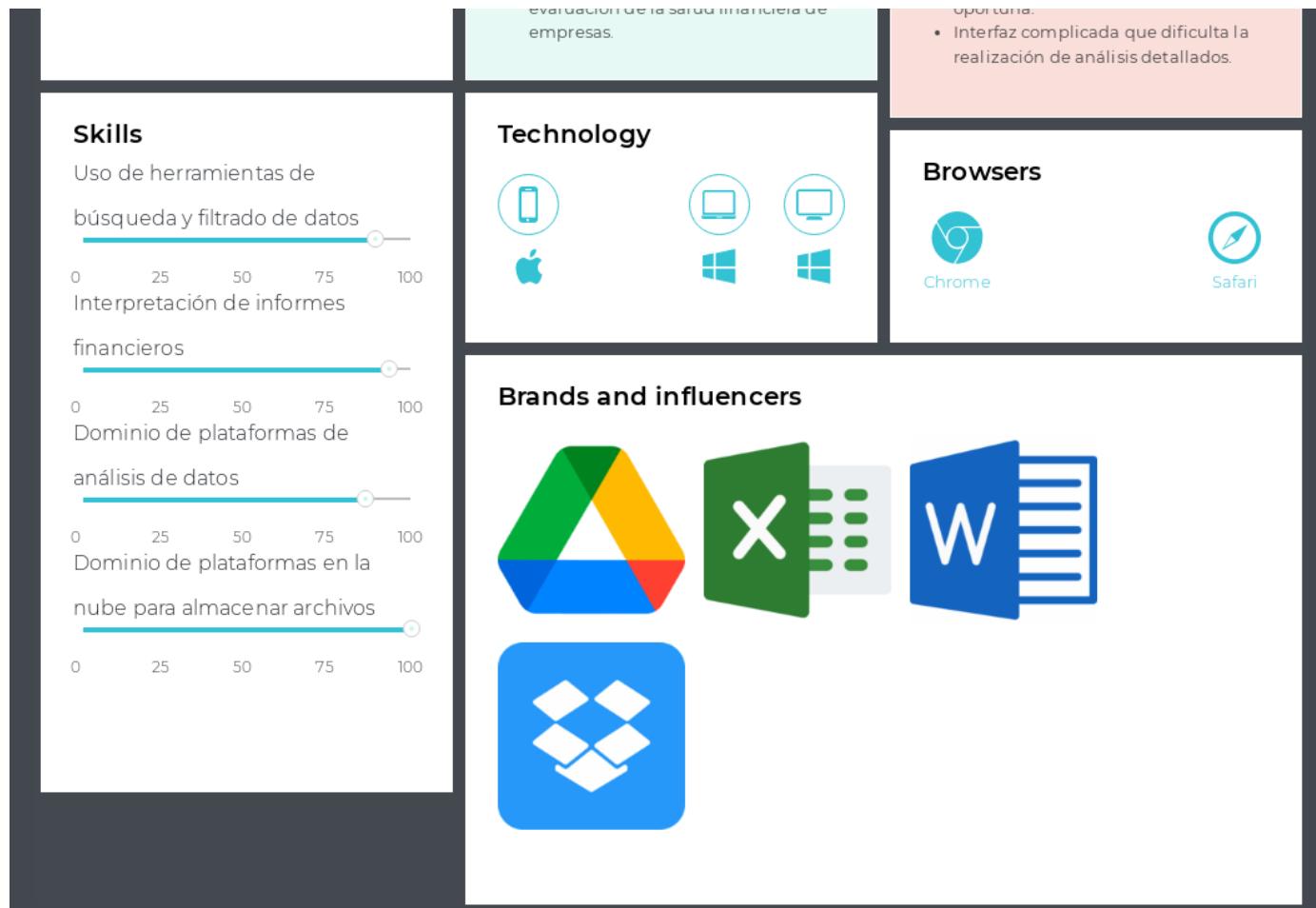


Gráfico sobre la sistema operativo mas usado:

CONTADOR-SISTEMA OPERATIVO

■ Windows ■ IOS

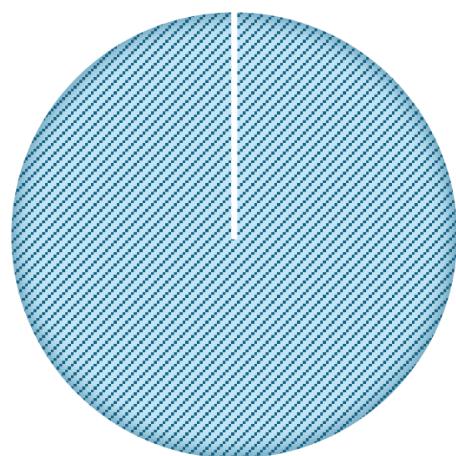


Gráfico sobre dispositivo móvil mas usado:

CONTADOR-DISPOSITIVO MOVIL

■ Android ■ Iphone

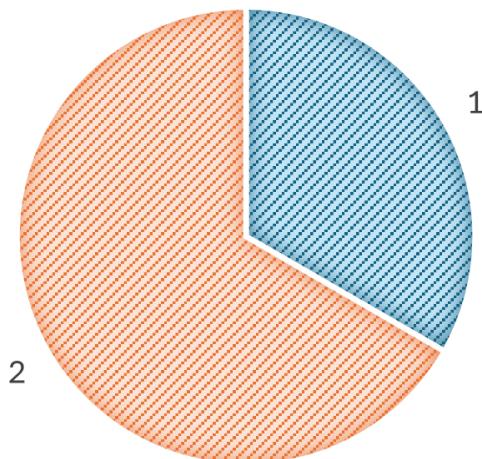
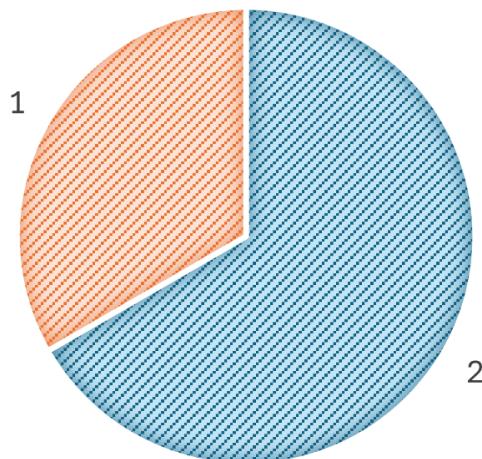


Gráfico sobre browser mas usado:

CONTADOR-BROWSER

■ chrome ■ safari



User Persona 2 - Segmento de Inversores: Christian Pinto



MobilLoom

PERSONA: Christian Pinto

NAME

Christian Pinto

TYPE

Rational

Demographic

Male 25 years

Perú

Single

Economista, Inversor

Goals

1. Tener un fácil acceso y gestión de informes de análisis financieros para tomar mejores decisiones de inversión.
2. Contar con una plataforma segura que garantice la confidencialidad de los documentos compartidos por ambas partes en el proceso de Due Diligence.
3. Identificar posibles errores de análisis en documentos de información financiera.

Quote

Invertir es una ciencia respaldada por datos financieros. Necesito una plataforma que me brinde información confiable y actualizada para tomar decisiones estratégicas

Background

- 5 años de experiencia en adquisición y fusión de empresas a través de Due Diligence.
- Valora la transparencia y fiabilidad de la información financiera al evaluar inversiones.
- Busca oportunidades de inversión que le permitan diversificar su cartera de inversiones.

Motivations

- Obtener retornos significativos de sus inversiones.
- Identificar oportunidades de inversión prometedoras en diversos sectores.
- Concretar exitosamente procesos de Due Diligence.

Frustrations

- Dependencia de informes financieros estáticos y poco actualizados.
- Dificultad para acceder a información detallada y confiable sobre empresas de interés.
- No recibir notificaciones sobre eventos relevantes o cambios en empresas en cartera.

Skills

Análisis de mercado y tendencias financieras

Investigación y Due Diligence

Comunicación y Negociación

Ética y Responsabilidad

Technology



Browsers



Brands and influencers



Gráfico sobre la sistema operativo mas usado:

INVERSOR-SISTEMA OPERATIVO

■ Windows ■ IOS

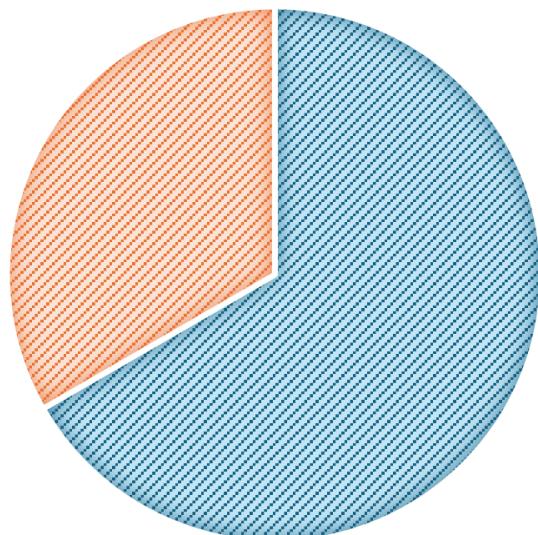


Gráfico sobre dispositivo móvil mas usado:

INVERSOR-DISPOSITIVO MOVIL

■ Android ■ Iphone

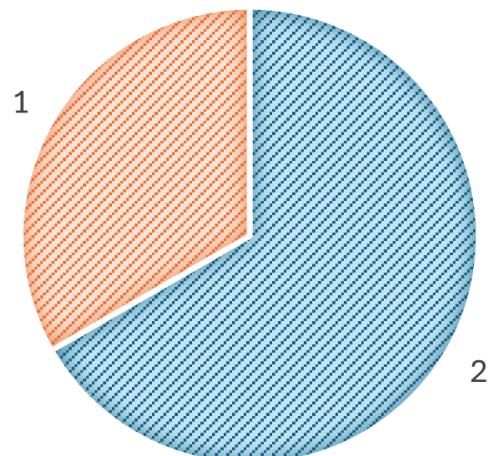
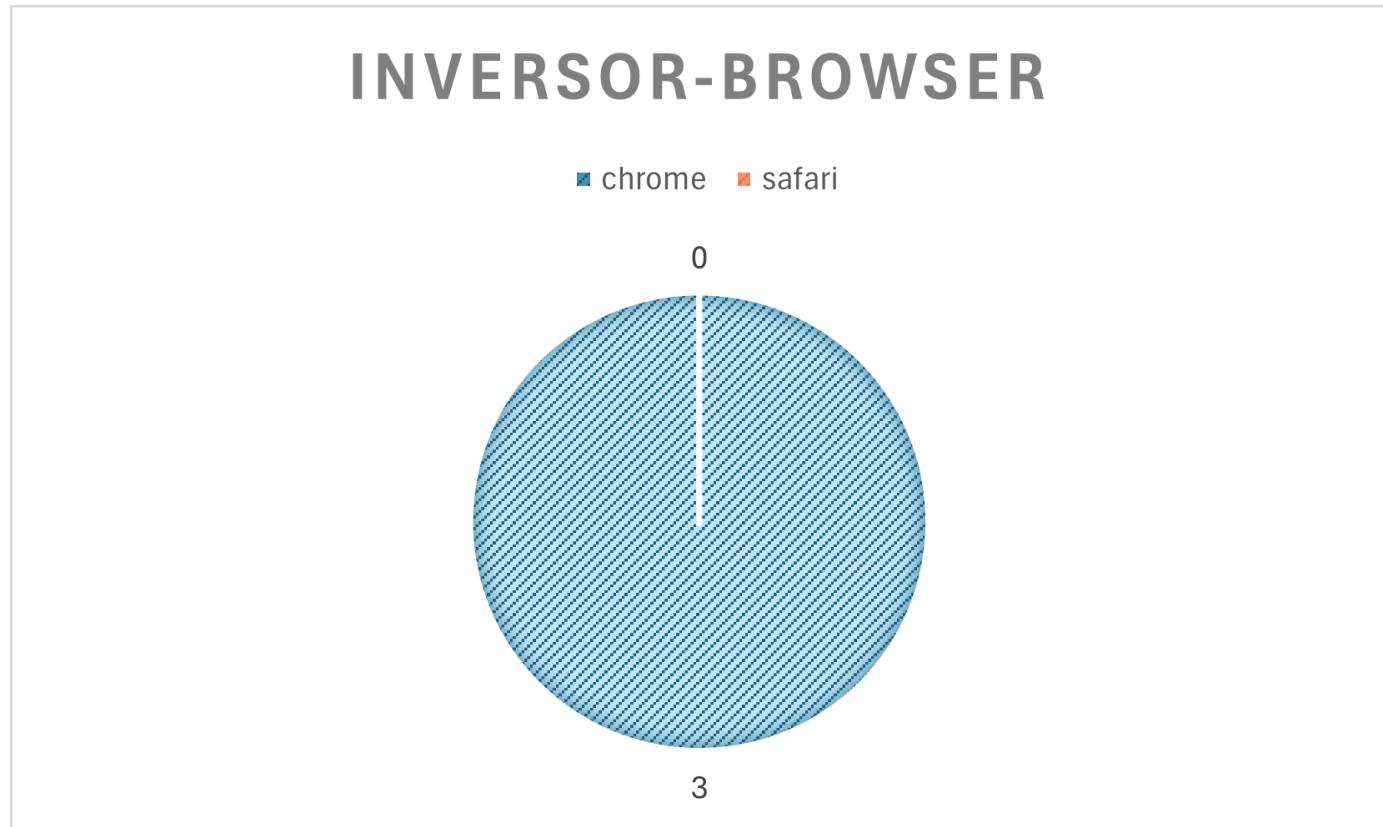


Gráfico sobre browser mas usado:



2.3.2. User Task Matrix

User Task Matrix: Marta Díaz y Christian Pinto

Con el fin de elaborar un Task Matrix adecuado para el proyecto, se han considerado los dos segmentos objetivo, producto del análisis de entrevistas, es decir, Contador e Inversionista.

Usuario Contador

USER TASK	Contador Marta Díaz
Frecuencia	Importancia
Realizar evaluaciones de riesgos financieros	Alta
Analizar estados financieros de potenciales inversiones	Alta
Exportar informes y resultado de Due Diligence	Media Alta
Mantener actualizado el registro de Due Diligence	Media Alta
Revisar informes de Due Diligence	Media Alta
Buscar oportunidades de inversión	Baja Media
Participar en reuniones con startups	Baja
Realizar el seguimiento de inversiones	Baja
Exportar informes para revisión personal	Baja
Colaborar	Baja
	Baja

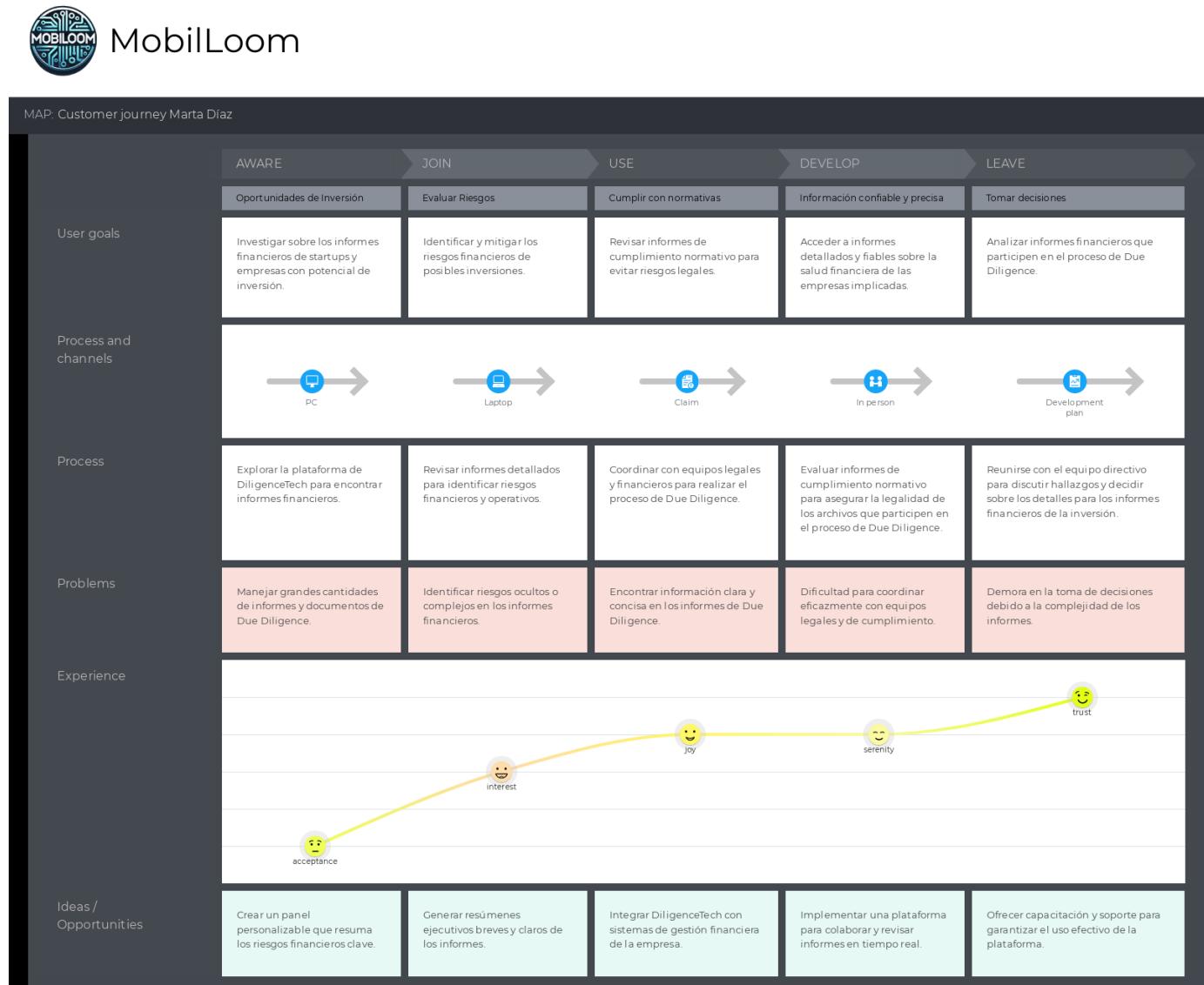
Usuario Inversionista

USER TASK	Inversionista Christian Pinto
Frecuencia	Importancia
Realizar evaluaciones de riesgos financieros	Alta
Analizar estados financieros de potenciales inversiones	Alta
Exportar informes y resultado de Due Diligence	Baja
Mantener actualizado el registro de Due Diligence	Baja
Revisar informes de Due Diligence	Baja
Buscar oportunidades de inversión	Media Alta

Alta Alta Participar en reuniones con startups
 Baja Alta Realizar el seguimiento de inversiones
 Media Media Exportar informes para revisión personal
 Media Media Colaborar
 Baja Baja

2.3.3. User Journey Mapping

User Journey Mapping: Marta Díaz



User Journey Mapping: Christian Pinto



MAP: Customer journey Christian Pinto					
	AWARE	JOIN	USE	DEVELOP	LEAVE
User goals	Oportunidades de inversión	Evaluar riesgos	Tomar decisiones fundamentadas	Optimizar el proceso de Due Diligence	Apoyar el crecimiento de la Startup
Process and channels	Buscar startups con potencial de crecimiento y rentabilidad.	Analizar informes para entender riesgos y oportunidades de inversión.	Justificar decisiones de inversión en base al análisis detallado de datos.	Buscar herramientas que simplifiquen y agilicen el proceso de inversión.	Identificar startups prometedoras y contribuir a su crecimiento con inversiones.
Process	PC	Laptop	Claim	In person	Development plan
Problems	Buscar informes y análisis de startups en la plataforma.	Revisar análisis financieros, modelos de negocio y proyecciones de startups.	Obtener opiniones y asesoramiento de expertos en inversiones y sectores específicos.	Comparar informes de diversas startups para tomar la mejor decisión de inversión.	Confirmar el resultado de la Due Diligence después de una revisión exhaustiva de informes y análisis.
Experience	Manejar grandes volúmenes de informes y análisis de startups.	Identificar y evaluar riesgos financieros y operativos.	No encontrar informes claros y concisos que resuman la viabilidad de las startups o empresas.	Comparar y contrastar informes de diferentes empresas de manera eficiente.	Demora en la toma de decisiones debido a la complejidad y cantidad de información.
Ideas / Opportunities	Implementar opciones de filtración de datos para facilitar la búsqueda de información.	Generar informes que resuman los riesgos financieros y operativos clave.	Desarrollar una herramienta que permita comparar rápidamente los documentos que participen en el proceso de Due Diligence.	Integrar la plataforma con calendarios para agendar posibles reuniones.	Ofrecer herramientas de análisis automatizado para simplificar la evaluación de la salud financiera de empresas.

The diagram illustrates the customer journey through five stages: Anticipation (orange arrow), Interest (yellow arrow), Acceptance (green arrow), Trust (blue arrow), and Ecstasy (red arrow). Each stage is marked with a smiley face icon and a corresponding emotion label.

2.3.4. Empathy Mapping

Empathy Mapping: Marta Díaz



PERSONA: Marta Díaz

1.WHO are we empathizing with?

Marta Díaz es una experimentada contadora financiera que trabaja para una gran corporación.

7.What do they THINK and FEEL?

“

- **Piensan:** En la importancia de la precisión y la seguridad financiera.
- **Sienten:** Presión por identificar riesgos y oportunidades clave.
- **Sienten:** Alivio al tener información clara y fiable para tomar las mejores decisiones.

2.What do they need to DO?

- Necesita revisar informes financieros de potenciales empresas para inversión.
- Debe identificar y mitigar riesgos financieros.
- Revisar informes de cumplimiento normativo para asegurar la legalidad.

6.What do they HEAR?

- Feedback y opiniones de equipos legales y cumplimiento.
- Discusiones sobre nuevas tecnologías para el proceso de Due Diligence.
- Expectativas y necesidades del equipo directivo sobre los informes.



3.What do they SEE?

- Informes financieros detallados y exhaustivos.
- Equipos multidisciplinarios trabajando juntos en Due Diligence.
- Uso de tecnología innovadora para simplificar procesos financieros.

5.What do they DO?

- Revisar los informes financieros detallados proporcionados por DiligenceTech.
- Coordinar con los equipos legales y de cumplimiento para abordar riesgos.
- Exportar informes relevantes para revisión y análisis.

PAINS

- Manejar grandes cantidades de informes y documentación.
- Identificar riesgos financieros ocultos en los informes.
- Encontrar información clara y concisa en los informes de Due Diligence.

GAINS

- Información detallada y fiable para decisiones de inversión.
- Procesos simplificados y eficientes de Due Diligence.
- Colaboración efectiva y coordinada con equipos internos.

4.What do they SAY?

“

- Necesitamos analizar estos informes en detalle antes de tomar una decisión.
- Coordinemos con el equipo legal para abordar estos riesgos.
- Los informes de cumplimiento normativo deben ser completos y claros.

Empathy Mapping: Christian Pinto



PERSONA: Christian Pinto

1.WHO are we empathizing with?

Christian Pinto es un inversionista y emprendedor en busca de nuevas oportunidades de inversión.

6.What do they HEAR?

- Consejos y opiniones de expertos en inversiones.
- Experiencias de otros inversores en startups similares.
- Anuncios sobre nuevas herramientas y tecnologías para inversores.
- Perspectivas de emprendedores y fundadores de startups.

7.What do they THINK and FEEL?

- “
- Piensan:** En maximizar el rendimiento de sus inversiones.
 - Sienten:** Emoción al descubrir nuevas oportunidades de inversión.
 - Piensan:** En la eficiencia y agilidad en el proceso de inversión.
 - Sienten:** Preocupación por identificar y mitigar riesgos financieros.
- ”

2.What do they need to DO?

- Buscar startups con potencial de crecimiento y rentabilidad.
- Analizar informes para entender riesgos y oportunidades de inversión.
- Justificar decisiones de inversión en base al análisis detallado de datos.

3.What do they SEE?

- Informes detallados y claros sobre startups disponibles en la plataforma.
- Herramientas de análisis y comparación de startups.
- Integración con calendarios de inversores para programar reuniones.



5.What do they DO?

- Exploran informes financieros detallados y análisis de la salud financiera de empresas en la plataforma.
- Revisan análisis financieros, modelos de negocio y proyecciones de startups.
- Obtienen opiniones y asesoramiento de expertos en inversiones y sectores específicos.

PAINS

- Saturación de información sobre las datos de diversas empresas.
- Dificultad para identificar y evaluar riesgos financieros.
- Falta de transparencia en informes que resuman la viabilidad de las startups.

GAINS

- Acceso a informes detallados y claros sobre startups prometedoras.
- Herramientas de análisis y comparación que agilizan el proceso de inversión.
- Toma de decisiones informadas que maximizan el rendimiento de las inversiones.

4.What do they SAY?

- “
- Estas son las startups que me han llamado la atención últimamente.
 - ¿Qué opinas sobre estos riesgos identificados en el informe?
 - Necesitamos una herramienta para comparar rápidamente estas opciones.
- ”

El As-Is Scenario Mapping es una herramienta para identificar los pensamientos que tendrán los usuarios a la hora de utilizar la aplicación actual.

As-Is Scenario Map: Contador Financiero

Steps	Busqueda de la empresa adecuada	Solicitud de datos	Adquisición de datos	Análisis financiero	Obtención de información financiera	Decisión final
Doing	Busca entre las empresas recomendadas. El inversionista filtra según sus preferencias. El inversionista selecciona la empresa que le parece más apropiada	Pide los datos deseados a la empresa. Espera alguna confirmación. recibe actualizaciones.	Recibe los datos que solicitó.	Utiliza los datos recibidos para un análisis según los datos que tenga.	Obtiene resultados en base al análisis realizado.	Decide si la empresa le es conveniente para adquirir.
Thinking	Que rápido encontré lo que buscaba.	¿Qué datos debería pedir? Me están recomendando que solicitar según el tipo de empresa.	Me enviaron los datos que solicitó. Que seguro que es el método de envío.	Están todos los métodos para el análisis financiero que necesita.	Consigue los resultados que necesita. Los resultados coinciden con los métodos que realizó aparte.	En base a lo que obtuve puedo realizar la decisión final.
Feeling	Satisfacción. Alivio. Felicidad.	Duda. Alivio.	Seguridad. Confianza.	Satisfacción. Duda.	Alivio. Felicidad.	Confianza. Satisfacción.

As-Is Scenario Map: Inversor

Steps	Busqueda de la empresa adecuada	Solicitud de datos	Adquisición de datos	Análisis financiero	Obtención de información financiera	Decisión final
Doing	Busca entre las empresas recomendadas. El inversionista filtra según sus preferencias. El inversionista selecciona la empresa que le parece más apropiada	Pide los datos deseados a la empresa. Espera alguna confirmación. recibe actualizaciones.	Recibe los datos que solicitó de forma encriptada. Los visualiza de manera temporal.	Utiliza los datos recibidos para un análisis según los datos que tenga. Se le recomienda el análisis más recomendado para los datos que recibió.	Obtiene resultados en base al análisis realizado.	Decide si la empresa le es conveniente para adquirir.
Thinking	Que rápido encontré lo que buscaba.	¿Qué datos debería pedir? Me están recomendando que solicitar según el tipo de empresa.	Me enviaron los datos que solicitó. Que seguro que es el método de envío.	Están todos los métodos para el análisis financiero que necesita. Quisiera buscar uno en específico.	Consigue los resultados que necesita. Los resultados coinciden con los métodos que realizó aparte.	En base a lo que obtuve puedo realizar la decisión final.
Feeling	Satisfacción. Alivio. Felicidad.	Duda. Alivio.	Seguridad. Confianza.	Satisfacción. Duda.	Alivio. Felicidad.	Confianza. Satisfacción.

2.4. Requirements specification

En este capítulo, nos adentramos en la identificación detallada de los requisitos esenciales que permitirán a los usuarios interactuar de manera efectiva y satisfactoria con nuestra aplicación. Es fundamental comprender las necesidades y expectativas de quienes utilizarán nuestra *web application*, lo que nos guiará en la creación de una experiencia de usuario óptima.



2.4.1. To-Be Scenario Mapping

El To-Be Scenario Mapping es una herramienta para identificar cómo se sentirán los usuarios con los nuevos cambios que deberían haber solucionado los problemas planteados en los *As-Is scenario maps*.



2.4.2. User Stories:

Epics

Epic	Description
EP01 (Gestión de Cuentas de Usuario)	Como usuario, quiero registrarme, iniciar sesión y mantener control sobre mi cuenta para acceder de manera segura a la aplicación y gestionar mis datos personales.
EP02 (Gestión de Proyectos de Due Diligence)	Como usuario, quiero poder crear, gestionar y colaborar en proyectos de Due Diligence para evaluar mi empresa o que mi empresa sea evaluada de manera efectiva y eficiente.
EP03 (Gestión de Información Corporativa en Due Diligence)	Como usuario, quiero poder cargar, organizar y compartir información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence, para facilitar la evaluación de empresas.
EP04 (Comunicación en Proyectos de Due Diligence)	Como usuario, quiero poder comunicarme con otros usuarios y colaboradores en tiempo real para discutir y compartir información sobre proyectos de Due Diligence, para mejorar la colaboración y la eficiencia.
EP05 (Notificaciones y Alertas en Proyectos de Due Diligence)	Como usuario, quiero recibir notificaciones y alertas sobre actualizaciones y eventos importantes en mis proyectos de Due Diligence, para mantenerme informado y tomar decisiones oportunas.
EP06 (Optimización de API)	Como desarrollador, quiero implementar funcionalidades de paginación y filtrado en los endpoints de la API para mejorar la eficiencia en la entrega de recursos y optimizar el rendimiento del sistema.
EP07 (Landing Page Optimizada)	Como usuario interesado, deseo una landing page intuitiva y optimizada que proporcione información clara y accesible sobre la aplicación, para facilitar la toma de decisiones informadas y la interacción con el equipo de la aplicación.
EP01 (Gestión de Cuentas de Usuario)	Como usuario, quiero registrarme, iniciar sesión y mantener control sobre mi cuenta para acceder de manera segura a la aplicación y gestionar mis datos personales.
US01	Registro de usuario
US02	Inicio de sesión de usuario
TS01	Autenticación basada en token JWT
US03	Edición de perfil de usuario
US04	Recuperación de contraseña
EP02 (Gestión de Proyectos de Due Diligence)	Como usuario, quiero poder crear, gestionar y colaborar en proyectos de Due Diligence para evaluar mi empresa o que mi empresa sea evaluada de manera efectiva y eficiente.
US05	Creación de proyecto de Due Diligence
US06	Asignación de roles en proyecto de Due Diligence

EP02 (Gestión de Proyectos de Due Diligence)	Como usuario, quiero poder crear, gestionar y colaborar en proyectos de Due Diligence para evaluar mi empresa o que mi empresa sea evaluada de manera efectiva y eficiente.
US07	Confirmación de creación de proyecto por participante
US08	Edición de proyecto de Due Diligence
US09	Confirmación de finalización de proyecto de Due Diligence
US10	Eliminación de proyecto de Due Diligence
US11	Cambiar roles en proyecto de Due Diligence
EP03 (Gestión de Información Corporativa en Due Diligence)	Como usuario, quiero poder cargar, organizar y compartir información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence, para facilitar la evaluación de empresas.
US12	Creación de carpetas de documentos (Área o Folder) por Buy-Side
US13	Subida de documentos a carpetas por Sell-Side
US14	Visualización completa de documentos subidos por Sell-Side
US15	Descarga de documentos subidos por Sell-Side por Buy-Side
US16	Confirmación de carpeta completada
US17	Descarga de esquema de documentos en Excel
US18	Descarga de todos los documentos en formato ZIP
US19	Descarga de documentos por carpeta en formato ZIP
EP04 (Comunicación en Proyectos de Due Diligence)	Como usuario, quiero poder comunicarme con otros usuarios y colaboradores en tiempo real para discutir y compartir información sobre proyectos de Due Diligence, para mejorar la colaboración y la eficiencia.
US20	Creación de chat por carpeta de documentos
US21	Confirmación de chat completado
US22	Descarga de chats como Q&A en formato Excel
US23	Creación de chat en formato Q&A por Buy-Side
EP05 (Notificaciones y Alertas en Proyectos de Due Diligence)	Como usuario, quiero recibir notificaciones y alertas sobre actualizaciones y eventos importantes en mis proyectos de Due Diligence, para mantenerme informado y tomar decisiones oportunas.
US24	Notificación de actualización de documentos
US25	Notificación de actualización de chat
US26	Notificación de nuevo chat
US27	Notificación de finalización de proyecto
US28	Notificación de eliminación de proyecto
EP06 (Optimización de la API)	Como desarrollador, quiero implementar funcionalidades de paginación y filtrado en los endpoints de la API para mejorar la eficiencia en la entrega de recursos y optimizar el rendimiento del sistema.
TS02	Implementación de un servicio IAM
TS03	Implementación de un servicio API de Perfiles de Usuario
TS04	Implementación de un servicio API de Proyectos de Due Diligence
TS05	Implementación de un servicio API de Information Items en un Proyecto de Due Diligence
TS06	Implementación de un servicio API de Comunicación en un Proyecto de Due Diligence
TS07	Implementación de un servicio API de Notificaciones en un Proyecto de Due Diligence

EP07 (Landing Page Optimizada)	Como usuario interesado, deseo una landing page intuitiva y optimizada que proporcione información clara y accesible sobre la aplicación, para facilitar la toma de decisiones informadas y la interacción con el equipo de la aplicación.			
US29		Descubrimiento intuitivo en Landing Page		
US30		Contenido informativo en Landing Page		
US31		Compatibilidad móvil en Landing Page		
US32		Formulario de contacto en Landing Page		
US33		Contenido multimedia en Landing Page		
US34		Call-to-action claro en Landing Page		
US35		Menú superior funcional en Landing Page		
US36		Call to action button y Hero Section en Landing Page		
User Stories				
User Story ID	Título	Descripción	Relación (EPIC ID)	
US01	Registro de usuario	<p>Como usuario, quiero crear una cuenta con el uso de mi correo electrónico para representarme en la aplicación.</p>	<p>Escenario 1: "Creación de cuenta"</p> <p>Dado que el usuario ingresa al formulario de creación de cuenta,</p> <p>cuando ingresa una dirección de correo electrónico y una contraseña,</p> <p>entonces se registra con su cuenta y lo redirige a la página de inicio.</p> <p>Escenario 2: "Intento de creación de cuenta sin datos"</p> <p>Dado que el usuario ingresa al formulario de creación de cuenta</p> <p>cuando no ingresa una dirección de correo electrónico ni contraseña</p> <p>entonces se muestra un mensaje de error indicando que no se han ingresado datos.</p> <p>Escenario 3: "Creación de cuenta con un correo ya usado"</p> <p>Dado que el usuario ingresa al formulario de creación de cuenta</p> <p>cuando ingresa una dirección de correo electrónico y una contraseña,</p> <p>entonces se muestra un mensaje de error indicando que la dirección de correo ya está siendo usada.</p>	EP01

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
Escenario 1: "Inicio de sesión exitoso"				
US02	Inicio de sesión de usuario	<p>Como usuario, quiero iniciar sesión en mi cuenta con el uso de mi correo electrónico y contraseña para acceder a la aplicación.</p>	<p>Dado que el usuario quiere iniciar sesión en su cuenta,</p> <p>Cuando ingresa su dirección de correo electrónico y contraseña,</p> <p>Entonces se redirige a la página de inicio.</p>	EP01
Escenario 2: "Inicio de sesión fallido"				
US03	Edición de perfil de usuario	<p>Como usuario, quiero editar mi perfil con el uso de mi correo electrónico y contraseña para actualizar mis datos personales.</p>	<p>Dado que el usuario quiere editar su perfil,</p> <p>Cuando ingresa su dirección de correo electrónico y contraseña,</p> <p>Entonces se muestra un mensaje de error indicando que los datos ingresados son incorrectos.</p>	EP01
Escenario 1: "Edición de perfil exitosa"				
US03	Edición de perfil de usuario	<p>Como usuario, quiero editar mi perfil con el uso de mi correo electrónico y contraseña para actualizar mis datos personales.</p>	<p>Dado que el usuario quiere editar su perfil,</p> <p>Cuando ingresa su dirección de correo electrónico y contraseña,</p> <p>Entonces se redirige a la página de edición de perfil.</p>	EP01
Escenario 2: "Edición de perfil fallida"				
			<p>Dado que el usuario quiere editar su perfil,</p> <p>Cuando ingresa su dirección de correo electrónico y contraseña,</p> <p>Entonces se muestra un mensaje de error indicando que los datos ingresados son incorrectos.</p>	

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US04	Recuperación de contraseña	<p>Como usuario, quiero recuperar mi contraseña por medio del correo vinculado con mi cuenta para recuperar el uso de esta.</p>	<p>Escenario 1: "Solicitud de recuperación de contraseña"</p> <p>Dado que el usuario ingresa al formulario de recuperación de cuenta,</p> <p>Cuando ingresa su correo electrónico vinculado,</p> <p>Entonces se genera un enlace de restablecimiento de contraseña único y se envía por correo electrónico a la dirección proporcionada.</p>	EP01
US05	Creación de proyecto de Due Diligence	<p>Como usuario, quiero crear un proyecto de Due Diligence para evaluar mi empresa o que mi empresa sea evaluada de manera efectiva y eficiente.</p>	<p>Escenario 1: "Creación de proyecto"</p> <p>Dado que el usuario quiere crear un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando ingresa el nombre del proyecto y la descripción,</p> <p>Entonces se crea el proyecto y se redirige a la página de inicio del proyecto.</p> <p>Escenario 2: "Creación de proyecto sin datos"</p> <p>Dado que el usuario quiere crear un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando no ingresa el nombre del proyecto ni la descripción,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide llenar los datos obligatorios.</p>	EP02

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US06	Asignación de roles en proyecto de Due Diligence	<p>Como usuario, quiero asignar roles a los participantes de un proyecto de Due Diligence para definir responsabilidades y permisos en el proyecto.</p>	<p>Escenario 1: "Asignación de roles"</p> <p>Dado que el usuario quiere asignar roles a los participantes de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando selecciona el rol de cada participante,</p> <p>Entonces se asignan los roles y se redirige a la página de inicio del proyecto.</p> <p>Escenario 2: "Asignación de roles sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere asignar roles a los participantes de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando no selecciona ningún rol,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar uno de los roles.</p>	EP02
US07	Confirmación de creación de proyecto por participante	<p>Como usuario, quiero confirmar la creación de un proyecto de Due Diligence para asegurar que el proyecto se ha creado correctamente.</p>	<p>Escenario 1: "Confirmación de creación de proyecto"</p> <p>Dado que el usuario quiere confirmar la creación de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando selecciona la opción de confirmar,</p> <p>Entonces se muestra un mensaje de confirmación y se redirige a la página de inicio del proyecto.</p> <p>Escenario 2: "Confirmación de creación de proyecto fallida"</p> <p>Dado que el usuario quiere confirmar la creación de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de confirmar,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide confirmar la creación del proyecto.</p>	EP02

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US08	Edición de proyecto de Due Diligence	<p>Como usuario, quiero editar un proyecto de Due Diligence para actualizar la información y los detalles del proyecto.</p>	<p>Escenario 1: "Edición de proyecto"</p> <p>Dado que el usuario quiere editar un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando selecciona la opción de editar,</p> <p>Entonces se redirige a la página de edición del proyecto.</p> <p>Escenario 2: "Edición de proyecto sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere editar un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de editar,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de editar.</p>	EP02
US09	Confirmación de finalización de proyecto de Due Diligence	<p>Como usuario, quiero confirmar la finalización de un proyecto de Due Diligence para asegurar que el proyecto se ha completado correctamente.</p>	<p>Escenario 1: "Confirmación de finalización de proyecto"</p> <p>Dado que el usuario quiere confirmar la finalización de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando selecciona la opción de finalizar,</p> <p>Entonces se muestra un mensaje de confirmación y se redirige a la página de inicio del proyecto.</p> <p>Escenario 2: "Confirmación de finalización de proyecto fallida"</p> <p>Dado que el usuario quiere confirmar la finalización de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de finalizar,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide confirmar la finalización del proyecto.</p>	EP02

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US10	Eliminación de proyecto de Due Diligence	<p>Como usuario, quiero eliminar un proyecto de Due Diligence para borrar la información y los detalles del proyecto.</p>	<p>Escenario 1: "Eliminación de proyecto"</p> <p>Dado que el usuario quiere eliminar un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando selecciona la opción de eliminar,</p> <p>Entonces se muestra un mensaje de confirmación y se redirige a la página de inicio del proyecto.</p> <p>Escenario 2: "Eliminación de proyecto sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere eliminar un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de eliminar,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de eliminar.</p>	EP02
US11	Cambiar roles en proyecto de Due Diligence	<p>Como usuario, quiero cambiar los roles de los participantes de un proyecto de Due Diligence para redefinir responsabilidades y permisos en el proyecto.</p>	<p>Escenario 1: "Cambio de roles"</p> <p>Dado que el usuario quiere cambiar los roles de los participantes de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando selecciona el rol de cada participante,</p> <p>Entonces se cambian los roles y se redirige a la página de inicio del proyecto.</p> <p>Escenario 2: "Cambio de roles sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere cambiar los roles de los participantes de un proyecto de Due Diligence,</p> <p>Cuando no selecciona ningún rol,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar uno de los roles.</p>	EP02

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
Escenario 1: "Creación de carpetas de documentos"				
US12	Creación de carpetas de documentos (Área o Folder) por Buy-Side	<p>Como usuario, quiero crear carpetas de documentos por Buy-Side para organizar y clasificar la información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.</p>	<p>Dado que el usuario quiere crear carpetas de documentos por Buy-Side,</p> <p>Cuando selecciona la opción de crear una nueva carpeta,</p>	EP03
Entonces se crea la carpeta y se redirige a la página de inicio de la carpeta.				
Escenario 2: "Creación de carpetas de documentos sin seleccionar"				
<p>Dado que el usuario quiere crear carpetas de documentos por Buy-Side,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de crear una nueva carpeta,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de crear una nueva carpeta.</p>				
Escenario 1: "Subida de documentos a carpetas"				
US13	Subida de documentos a carpetas por Sell-Side	<p>Como usuario, quiero subir documentos a carpetas por Sell-Side para compartir información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.</p>	<p>Dado que el usuario quiere subir documentos a carpetas por Sell-Side,</p> <p>Cuando selecciona la opción de subir un documento,</p> <p>Entonces se sube el documento y se redirige a la página de inicio de la carpeta.</p>	EP03
Escenario 2: "Subida de documentos a carpetas sin seleccionar"				
<p>Dado que el usuario quiere subir documentos a carpetas por Sell-Side,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de subir un documento,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de subir un documento.</p>				

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US14	Visualización completa de documentos subidos por Sell-Side	<p>Como usuario, quiero visualizar todos los documentos subidos por Sell-Side para revisar la información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.</p>	<p>Escenario 1: "Visualización de documentos subidos"</p> <p>Dado que el usuario quiere visualizar todos los documentos subidos por Sell-Side,</p> <p>Cuando selecciona la opción de visualizar todos los documentos,</p> <p>Entonces se muestran todos los documentos subidos por Sell-Side en la página de inicio de la carpeta.</p> <p>Escenario 2: "Visualización de documentos subidos sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere visualizar todos los documentos subidos por Sell-Side,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de visualizar todos los documentos,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de visualizar todos los documentos.</p>	EP03
US15	Descarga de documentos subidos por Sell-Side por Buy-Side	<p>Como usuario, quiero descargar documentos subidos por Sell-Side por Buy-Side para revisar la información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.</p>	<p>Escenario 1: "Descarga de documentos subidos"</p> <p>Dado que el usuario quiere descargar documentos subidos por Sell-Side por Buy-Side,</p> <p>Cuando selecciona la opción de descargar un documento,</p> <p>Entonces se descarga el documento en el dispositivo del usuario.</p> <p>Escenario 2: "Descarga de documentos subidos sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere descargar documentos subidos por Sell-Side por Buy-Side,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de descargar un documento,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de descargar un documento.</p>	EP03

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US16	Confirmación de carpeta completada	<p>Como usuario, quiero confirmar que una carpeta ha sido completada para asegurar que la información corporativa relevante ha sido subida correctamente.</p>	<p>Escenario 1: "Confirmación de carpeta completada"</p> <p>Dado que el usuario quiere confirmar que una carpeta ha sido completada,</p> <p>Cuando selecciona la opción de confirmar,</p> <p>Entonces se muestra un mensaje de confirmación y se redirige a la página de inicio de la carpeta.</p> <p>Escenario 2: "Confirmación de carpeta completada sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere confirmar que una carpeta ha sido completada,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de confirmar,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide confirmar la carpeta completada.</p>	EP03
US17	Descarga de esquema de documentos en Excel	<p>Como usuario, quiero descargar un esquema de documentos en Excel para obtener una vista general de la información corporativa relevante.</p>	<p>Escenario 1: "Descarga de esquema de documentos"</p> <p>Dado que el usuario quiere descargar un esquema de documentos en Excel,</p> <p>Cuando selecciona la opción de descargar el esquema,</p> <p>Entonces se descarga el esquema en el dispositivo del usuario.</p> <p>Escenario 2: "Descarga de esquema de documentos sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere descargar un esquema de documentos en Excel,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de descargar el esquema,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de descargar el esquema.</p>	EP03

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
Escenario 1: "Descarga de todos los documentos"				
US18	Descarga de todos los documentos en formato ZIP	<p>Como usuario, quiero descargar todos los documentos en formato ZIP para obtener una copia de seguridad de la información corporativa relevante.</p>	<p>Dado que el usuario quiere descargar todos los documentos en formato ZIP,</p> <p>Cuando selecciona la opción de descargar todos los documentos,</p>	EP03
Entonces se descargan todos los documentos en formato ZIP en el dispositivo del usuario.				
Escenario 2: "Descarga de todos los documentos sin seleccionar"				
US19	Descarga de documentos por carpeta en formato ZIP	<p>Como usuario, quiero descargar documentos por carpeta en formato ZIP para obtener una copia de seguridad de la información corporativa relevante.</p>	<p>Dado que el usuario quiere descargar todos los documentos en formato ZIP,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de descargar todos los documentos,</p>	EP03
Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de descargar todos los documentos.				
Escenario 1: "Descarga de documentos por carpeta"				
Dado que el usuario quiere descargar documentos por carpeta en formato ZIP,				
Cuando selecciona la opción de descargar documentos por carpeta,				
Entonces se descargan los documentos por carpeta en formato ZIP en el dispositivo del usuario.				
Escenario 2: "Descarga de documentos por carpeta sin seleccionar"				
Dado que el usuario quiere descargar documentos por carpeta en formato ZIP,				
Cuando no selecciona la opción de descargar documentos por carpeta,				
Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de descargar documentos por carpeta.				

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
Escenario 1: "Creación de chat por carpeta de documentos"				
US20	Creación de chat por carpeta de documentos	<p>Como usuario, quiero crear un chat por carpeta de documentos para comunicarme con otros usuarios y colaboradores en tiempo real.</p>	<p>Dado que el usuario quiere crear un chat por carpeta de documentos,</p> <p>Cuando selecciona la opción de crear un chat,</p> <p>Entonces se crea el chat y se redirige a la página de inicio del chat.</p>	EP04
Escenario 2: "Creación de chat por carpeta de documentos sin seleccionar"				
US21	Confirmación de chat completado	<p>Como usuario, quiero confirmar que un chat ha sido completado para asegurar que la comunicación ha sido efectiva.</p>	<p>Dado que el usuario quiere crear un chat por carpeta de documentos,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de crear un chat,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de crear un chat.</p>	
Escenario 1: "Confirmación de chat completado"				
US21	Confirmación de chat completado	<p>Como usuario, quiero confirmar que un chat ha sido completado para asegurar que la comunicación ha sido efectiva.</p>	<p>Dado que el usuario quiere confirmar que un chat ha sido completado,</p> <p>Cuando selecciona la opción de confirmar,</p> <p>Entonces se muestra un mensaje de confirmación y se redirige a la página de inicio del chat.</p>	EP04
Escenario 2: "Confirmación de chat completado sin seleccionar"				
US21	Confirmación de chat completado	<p>Como usuario, quiero confirmar que un chat ha sido completado para asegurar que la comunicación ha sido efectiva.</p>	<p>Dado que el usuario quiere confirmar que un chat ha sido completado,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de confirmar,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide confirmar el chat completado.</p>	

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US22	Descarga de chats como Q&A en formato Excel	<p>Como usuario, quiero descargar chats como Q&A en formato Excel para obtener un registro de las conversaciones y preguntas realizadas.</p>	<p>Escenario 1: "Descarga de chats como Q&A"</p> <p>Dado que el usuario quiere descargar chats como Q&A en formato Excel,</p> <p>Cuando selecciona la opción de descargar los chats,</p> <p>Entonces se descargan los chats como Q&A en formato Excel en el dispositivo del usuario.</p> <p>Escenario 2: "Descarga de chats como Q&A sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere descargar chats como Q&A en formato Excel,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de descargar los chats,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de descargar los chats.</p>	EP04
US23	Creación de chat en formato Q&A por Buy-Side	<p>Como usuario, quiero crear un chat en formato Q&A por Buy-Side para realizar preguntas y obtener respuestas en tiempo real.</p>	<p>Escenario 1: "Creación de chat en formato Q&A por Buy-Side"</p> <p>Dado que el usuario quiere crear un chat en formato Q&A por Buy-Side,</p> <p>Cuando selecciona la opción de crear un chat en formato Q&A,</p> <p>Entonces se crea el chat en formato Q&A y se redirige a la página de inicio del chat.</p> <p>Escenario 2: "Creación de chat en formato Q&A por Buy-Side sin seleccionar"</p> <p>Dado que el usuario quiere crear un chat en formato Q&A por Buy-Side,</p> <p>Cuando no selecciona la opción de crear un chat en formato Q&A,</p> <p>Entonces aparece un mensaje de error que pide seleccionar la opción de crear un chat en formato Q&A.</p>	EP04

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US24	Notificación de actualización de documentos	<p>Como usuario, quiero recibir una notificación de actualización de documentos para estar informado sobre los cambios en la información corporativa.</p>	<p>Escenario 1: "Notificación de actualización de documentos"</p> <p>Dado que el usuario quiere recibir una notificación de actualización de documentos,</p> <p>Cuando se actualiza un documento,</p> <p>Entonces se envía una notificación al usuario sobre la actualización del documento.</p>	EP05
US25	Notificación de actualización de chat	<p>Como usuario, quiero recibir una notificación de actualización de chat para estar informado sobre los cambios en la comunicación.</p>	<p>Escenario 1: "Notificación de actualización de chat"</p> <p>Dado que el usuario quiere recibir una notificación de actualización de chat,</p> <p>Cuando se actualiza un chat,</p> <p>Entonces se envía una notificación al usuario sobre la actualización del chat.</p>	EP05
US26	Notificación de nuevo chat	<p>Como usuario, quiero recibir una notificación de nuevo chat para estar informado sobre las nuevas conversaciones y preguntas realizadas.</p>	<p>Escenario 1: "Notificación de nuevo chat"</p> <p>Dado que el usuario quiere recibir una notificación de nuevo chat,</p> <p>Cuando se crea un nuevo chat,</p> <p>Entonces se envía una notificación al usuario sobre el nuevo chat.</p>	EP05
US27	Notificación de finalización de proyecto	<p>Como usuario, quiero recibir una notificación de finalización de proyecto para estar informado sobre el cierre del proyecto.</p>	<p>Escenario 1: "Notificación de finalización de proyecto"</p> <p>Dado que el usuario quiere recibir una notificación de finalización de proyecto,</p> <p>Cuando se finaliza un proyecto,</p> <p>Entonces se envía una notificación al usuario sobre la finalización del proyecto.</p>	EP05

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US28	Notificación de eliminación de proyecto	<p>Como usuario, quiero recibir una notificación de eliminación de proyecto para estar informado sobre la eliminación del proyecto.</p>	<p>Escenario 1: "Notificación de eliminación de proyecto"</p> <p>Dado que el usuario quiere recibir una notificación de eliminación de proyecto,</p> <p>Cuando se elimina un proyecto,</p> <p>Entonces se envía una notificación al usuario sobre la eliminación del proyecto.</p>	EP05
US29	Descubrimiento intuitivo en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener un descubrimiento intuitivo en la Landing Page para navegar fácilmente por la aplicación.</p>	<p>Escenario 1: "Descubrimiento intuitivo en Landing Page"</p> <p>Dado que el usuario quiere tener un descubrimiento intuitivo en la Landing Page,</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page,</p> <p>Entonces encuentra un menú de navegación intuitivo que le permite acceder a las diferentes secciones de la aplicación.</p>	EP06
US30	Contenido informativo en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener contenido informativo en la Landing Page para conocer las funciones y herramientas de la aplicación.</p>	<p>Escenario 1: "Contenido informativo en Landing Page"</p> <p>Dado que el usuario quiere tener contenido informativo en la Landing Page,</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page,</p> <p>Entonces encuentra información detallada sobre las funciones y herramientas de la aplicación.</p>	EP06
US31	Compatibilidad móvil en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener compatibilidad móvil en la Landing Page para acceder a la aplicación desde cualquier dispositivo.</p>	<p>Escenario 1: "Compatibilidad móvil en Landing Page"</p> <p>Dado que el usuario quiere tener compatibilidad móvil en la Landing Page,</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page desde un dispositivo móvil,</p> <p>Entonces la Landing Page se adapta a la pantalla del dispositivo móvil.</p>	EP06

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US32	Formulario de contacto en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener un formulario de contacto en la Landing Page para comunicarme con el equipo de soporte.</p>	<p>Escenario 1: "Formulario de contacto en Landing Page"</p> <p>Dado que el usuario quiere tener un formulario de contacto en la Landing Page,</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page,</p> <p>Entonces encuentra un formulario de contacto que le permite enviar un mensaje al equipo de soporte.</p>	EP06
US33	Contenido multimedia en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener contenido multimedia en la Landing Page para obtener una vista general de la aplicación.</p>	<p>Escenario 1: "Contenido multimedia en Landing Page"</p> <p>Dado que el usuario quiere tener contenido multimedia en la Landing Page,</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page,</p> <p>Entonces encuentra imágenes y videos que le permiten obtener una vista general de la aplicación.</p>	EP06
US34	Call-to-action claro en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener un call-to-action claro en la Landing Page para acceder a la aplicación.</p>	<p>Escenario 1: "Call-to-action claro en Landing Page"</p> <p>Dado que el usuario quiere tener un call-to-action claro en la Landing Page,</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page,</p> <p>Entonces encuentra un botón de acceso que le permite acceder a la aplicación.</p>	EP06
US35	Menú superior funcional en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener un menú superior funcional en la Landing Page para acceder a las diferentes secciones de la aplicación.</p>	<p>Escenario 1: "Menú superior funcional en Landing Page"</p> <p>Dado que el usuario quiere tener un menú superior funcional en la Landing Page,</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page,</p> <p>Entonces encuentra un menú superior que le permite acceder a las diferentes secciones de la aplicación.</p>	EP06

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
US36	Call to action button y Hero Section en Landing Page	<p>Como visitante de la Landing Page, quiero tener un call to action button y Hero Section en la Landing Page para acceder a la aplicación.</p> <p>Cuando ingresa a la Landing Page,</p> <p>Entonces encuentra un botón de acceso y una sección principal que le permiten acceder a la aplicación.</p>	Escenario 1: "Call to action button y Hero Section en Landing Page" <p>Dado que el usuario quiere tener un call to action button y Hero Section en la Landing Page,</p>	EP06

Technical User Stories

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
TS01	Autenticación basada en token JWT	<p>Como desarrollador, quiero implementar la funcionalidad de autenticación basada en el token JWT para mejorar la seguridad de la API.</p> <p>Cuando se valida las credenciales,</p> <p>entonces se genera un token JWT válido que contiene la información de autenticación y tiene una fecha de expiración adecuada.</p> <p>Escenario 2: "Token JWT inválido"</p> <p>Dado que el usuario que intenta acceder a recursos protegidos en la API RESTful,</p> <p>cuando incluye un token JWT inválido en el encabezado de autorización de la solicitud,</p> <p>entonces se rechaza la solicitud indicando que la autenticación ha fallado.</p>	Escenario 1: "Generación de token JWT" <p>Dado que el usuario autenticado desea acceder a recursos protegidos en la API RESTful,</p>	EP06

User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
Escenario 1: "Implementación de IAM"				
TS02	Implementación de un servicio IAM	<p>Como desarrollador, quiero implementar un servicio de gestión de identidad y acceso (IAM) para garantizar la seguridad y la protección de los datos de los usuarios.</p>	<p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de IAM,</p> <p>Cuando se define el servicio de IAM y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se garantiza la seguridad y la protección de los datos de los usuarios.</p>	<p>Escenario 2: "Error en la implementación de IAM"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de IAM,</p> <p>Cuando se define el servicio de IAM y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se produce un error en la implementación y la seguridad y protección de los datos de los usuarios no se garantiza.</p>
Escenario 1: "Implementación de perfiles de usuario"				
TS03	Implementación de un servicio API de Perfiles de Usuario	<p>Como desarrollador, quiero implementar un servicio de perfiles de usuario para gestionar la información de los usuarios y personalizar la experiencia del usuario.</p>	<p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de perfiles de usuario,</p> <p>Cuando se define el servicio de perfiles de usuario y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se gestiona la información de los usuarios y se personaliza la experiencia del usuario.</p>	<p>Escenario 2: "Error en la implementación de perfiles de usuario"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de perfiles de usuario,</p> <p>Cuando se define el servicio de perfiles de usuario y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se produce un error en la implementación y la gestión de la información de los usuarios y la personalización de la experiencia del usuario no se garantiza.</p>

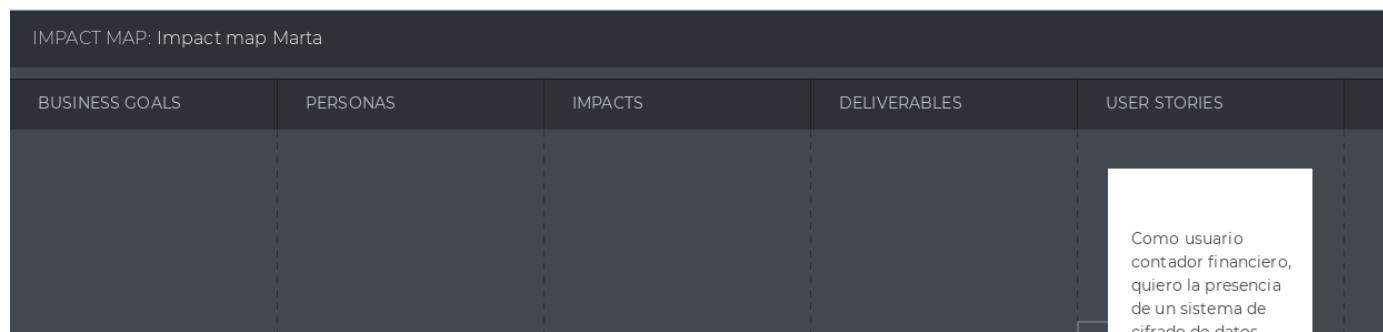
User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
TS04	Implementación de un servicio API de Proyectos de Due Diligence	<p>**Como desarrollador, quiero implementar un servicio de proyectos de due diligence para permitir a los usuarios crear, editar y eliminar proyectos de due diligence.</p>	<p>Escenario 1: "Implementación de proyectos de due diligence"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de proyectos de due diligence,</p> <p>Cuando se define el servicio de proyectos de due diligence y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se permite a los usuarios crear, editar y eliminar proyectos de due diligence.</p> <p>Escenario 2: "Error en la implementación de proyectos de due diligence"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de proyectos de due diligence,</p> <p>Cuando se define el servicio de proyectos de due diligence y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se produce un error en la implementación y no se permite a los usuarios crear, editar y eliminar proyectos de due diligence.</p>	EP06

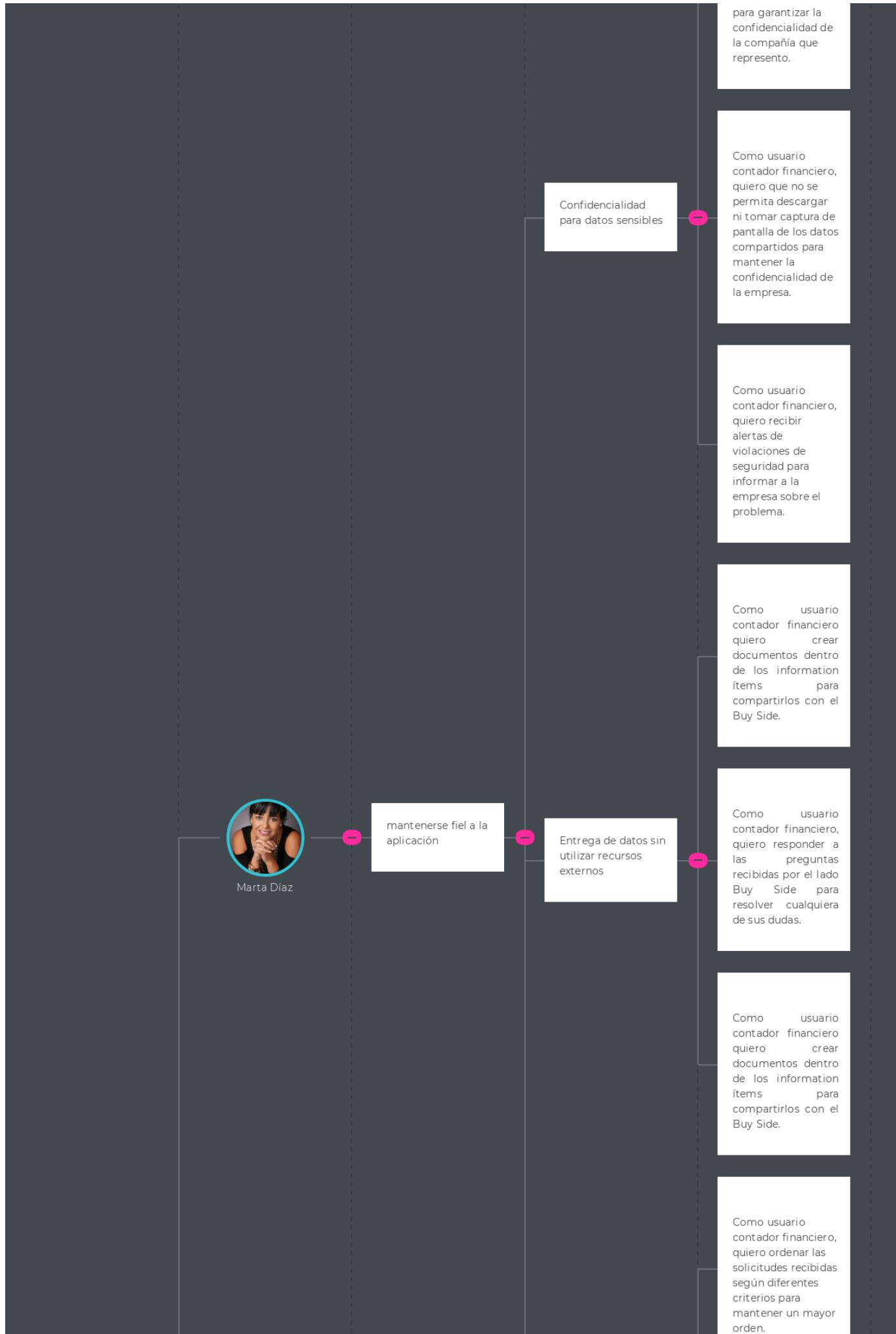
User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
TS05	Implementación de un servicio API de Information Items en un Proyecto de Due Diligence	<p>Como desarrollador, quiero implementar un servicio de information items para permitir a los usuarios crear, editar y eliminar information items.</p>	<p>Escenario 1: "Implementación de information items"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de information items,</p> <p>Cuando se define el servicio de information items y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se permite a los usuarios crear, editar y eliminar information items.</p> <p>Escenario 2: "Error en la implementación de information items"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de information items,</p> <p>Cuando se define el servicio de information items y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se produce un error en la implementación y no se permite a los usuarios crear, editar y eliminar information items.</p>	EP06
TS06	Implementación de un servicio API de Comunicación en un Proyecto de Due Diligence	<p>Como desarrollador, quiero implementar un servicio de comunicación para permitir a los usuarios comunicarse entre sí dentro de un proyecto de due diligence.</p>	<p>Escenario 1: "Implementación de comunicación"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de comunicación,</p> <p>Cuando se define el servicio de comunicación y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se permite a los usuarios comunicarse entre sí dentro de un proyecto de due diligence.</p> <p>Escenario 2: "Error en la implementación de comunicación"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de comunicación,</p> <p>Cuando se define el servicio de comunicación y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se produce un error en la implementación y no se permite a los usuarios comunicarse entre sí dentro de un proyecto de due diligence.</p>	EP06

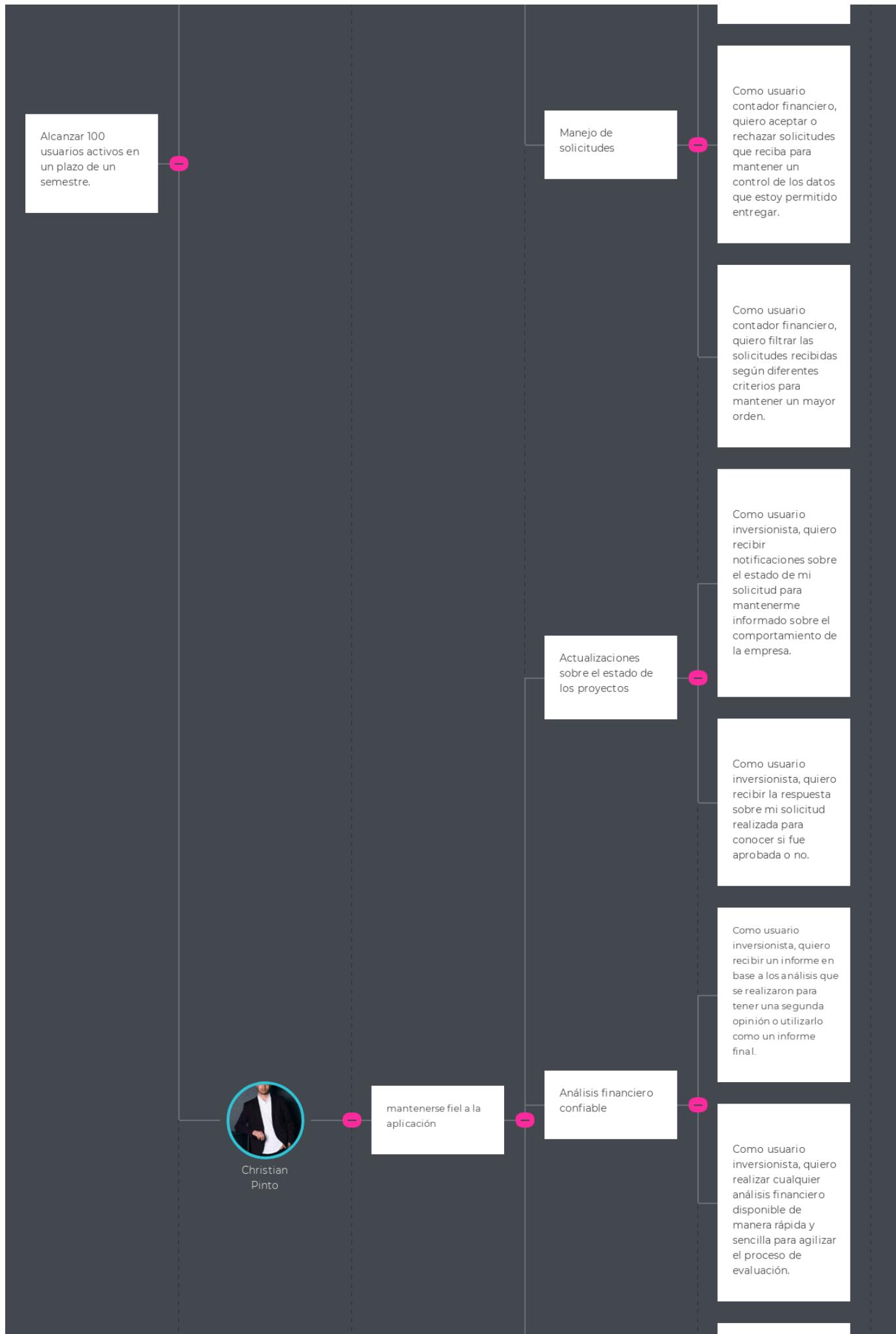
User Story ID	Título	Descripción	Criterios de Aceptación	Relación (EPIC ID)
TS07	Implementación de un servicio API de Notificaciones en un Proyecto de Due Diligence	<p>Como desarrollador, quiero implementar un servicio de notificaciones para permitir a los usuarios recibir notificaciones sobre los cambios y actualizaciones en un proyecto de due diligence.</p>	<p>Escenario 1: "Implementación de notificaciones"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de notificaciones,</p> <p>Cuando se define el servicio de notificaciones y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se permite a los usuarios recibir notificaciones sobre los cambios y actualizaciones en un proyecto de due diligence.</p> <p>Escenario 2: "Error en la implementación de notificaciones"</p> <p>Dado que el desarrollador desea implementar un servicio de notificaciones,</p> <p>Cuando se define el servicio de notificaciones y se implementa en el sistema,</p> <p>Entonces se produce un error en la implementación y no se permite a los usuarios recibir notificaciones sobre los cambios y actualizaciones en un proyecto de due diligence.</p>	EP06

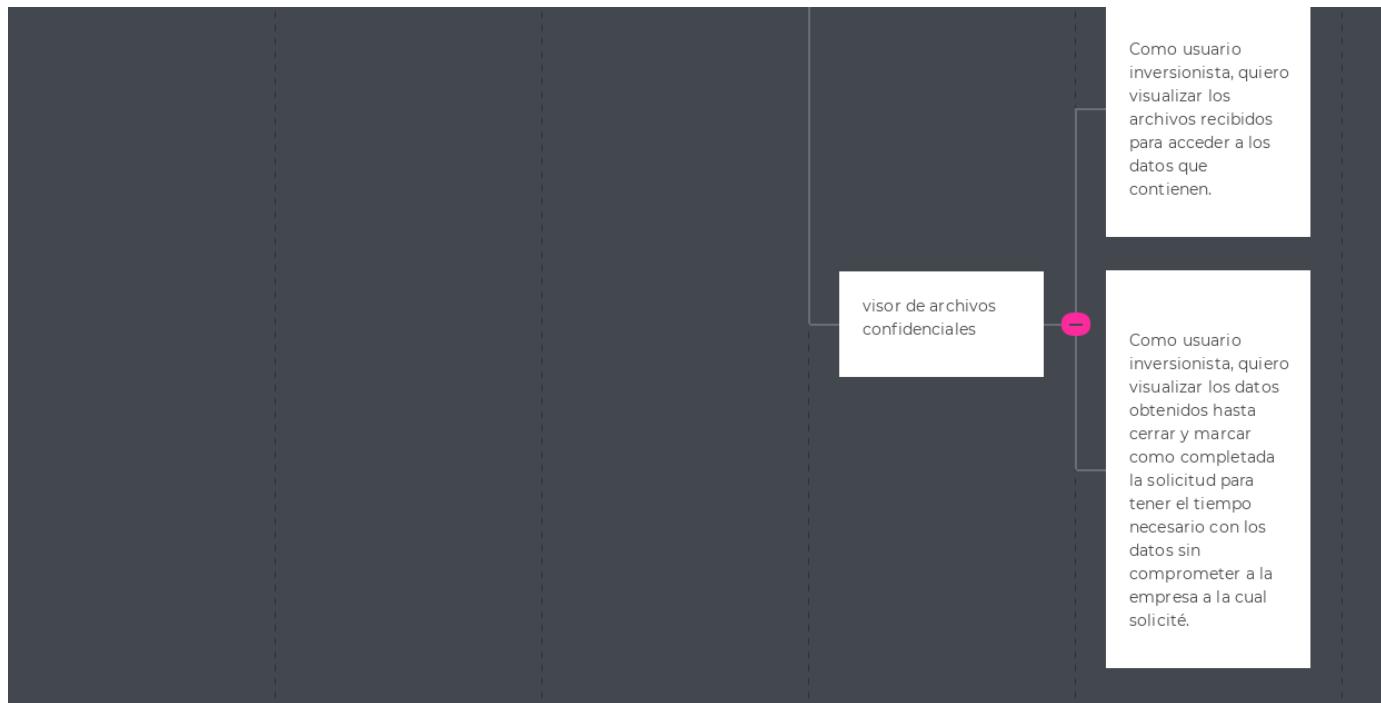
2.4.3. Impact Mapping

El impact map es una herramienta estratégica que permite identificar de manera precisa las características de una aplicación que pueden ser utilizadas o mejoradas para cumplir con un objetivo empresarial específico. Al partir del objetivo clave, se desglosan los comportamientos necesarios de los usuarios, se definen las acciones que deben realizar en la aplicación, se identifican las características necesarias para habilitar esas acciones, se evalúa el impacto potencial de cada característica en el logro del objetivo, y finalmente se crea un plan de acción detallado que guía el desarrollo y mejora continua de la aplicación, alineando así las acciones de los usuarios con los objetivos estratégicos de la empresa.









2.4.4. Product Backlog

Utilizaremos la escala de Fibonacci (1/2/3/5/8/13/21) para realizar este valorización de User Stories por Story Points.

User Story Base:

Seleccionamos esta User Story como base de referencia para la valorización de las demás User Stories.

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points (1 / 2 / 3 / 5 / 8 / 13 /...)
12	US12	Creación de carpetas de documentos (Área o Folder) por Buy-Side	Como usuario, quiero crear carpetas de documentos por Buy-Side para organizar y clasificar la información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.	3

Product Backlog:

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points (1 / 2 / 3 / 5 / 8 / 13 /...)
1	US01	Registro de usuario	Como usuario, quiero crear una cuenta con el uso de mi correo electrónico para representarme en la aplicación.	1
2	US02	Inicio de sesión de usuario	Como usuario, quiero iniciar sesión en mi cuenta con el uso de mi correo electrónico y contraseña para acceder a la aplicación.	1
3	US03	Edición de perfil de usuario	Como usuario, quiero editar mi perfil con el uso de mi correo electrónico y contraseña para actualizar mis datos personales.	1
4	US04	Recuperación de contraseña	Como usuario, quiero recuperar mi contraseña por medio del correo vinculado con mi cuenta para recuperar el uso de esta.	1
5	US05	Creación de proyecto de Due Diligence	Como usuario, quiero crear un proyecto de Due Diligence para evaluar mi empresa o que mi empresa sea evaluada de manera efectiva y eficiente.	3
6	US06	Asignación de roles en proyecto de Due Diligence	Como usuario, quiero asignar roles a los participantes de un proyecto de Due Diligence para definir responsabilidades y permisos en el proyecto.	2

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points (1 / 2 / 3 / 5 / 8 / 13 / ...)
7	US07	Confirmación de creación de proyecto por participante	Como usuario, quiero confirmar la creación de un proyecto de Due Diligence para asegurar que el proyecto se ha creado correctamente.	2
8	US08	Edición de proyecto de Due Diligence	Como usuario, quiero editar un proyecto de Due Diligence para actualizar la información y los detalles del proyecto.	1
9	US09	Confirmación de finalización de proyecto de Due Diligence	Como usuario, quiero confirmar la finalización de un proyecto de Due Diligence para asegurar que el proyecto se ha completado correctamente.	1
10	US10	Eliminación de proyecto de Due Diligence	Como usuario, quiero eliminar un proyecto de Due Diligence para borrar la información y los detalles del proyecto.	2
11	US11	Cambiar roles en proyecto de Due Diligence	Como usuario, quiero cambiar los roles de los participantes de un proyecto de Due Diligence para redefinir responsabilidades y permisos en el proyecto.	3
12	US12	Creación de carpetas de documentos (Área o Folder) por Buy-Side	Como usuario, quiero crear carpetas de documentos por Buy-Side para organizar y clasificar la información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.	3
13	US13	Subida de documentos a carpetas por Sell-Side	Como usuario, quiero subir documentos a carpetas por Sell-Side para compartir información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.	1
14	US14	Visualización completa de documentos subidos por Sell-Side	Como usuario, quiero visualizar todos los documentos subidos por Sell-Side para revisar la información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.	5
15	US15	Descarga de documentos subidos por Sell-Side por Buy-Side	Como usuario, quiero descargar documentos subidos por Sell-Side por Buy-Side para revisar la información corporativa relevante para el proceso de Due Diligence.	2
16	US16	Confirmación de carpeta completada	Como usuario, quiero confirmar que una carpeta ha sido completada para asegurar que la información corporativa relevante ha sido subida correctamente.	1
17	US17	Descarga de esquema de documentos en Excel	Como usuario, quiero descargar un esquema de documentos en Excel para obtener una vista general de la información corporativa relevante.	2
18	US18	Descarga de todos los documentos en formato ZIP	Como usuario, quiero descargar todos los documentos en formato ZIP para obtener una copia de seguridad de la información corporativa relevante.	2
19	US19	Descarga de documentos por carpeta en formato ZIP	Como usuario, quiero descargar documentos por carpeta en formato ZIP para obtener una copia de seguridad de la información corporativa relevante.	2
20	US20	Creación de chat por carpeta de documentos	Como usuario, quiero crear un chat por carpeta de documentos para comunicarme con otros usuarios y colaboradores en tiempo real.	2
21	US21	Confirmación de chat completado	Como usuario, quiero confirmar que un chat ha sido completado para asegurar que la comunicación ha sido efectiva.	1
22	US22	Descarga de chats como Q&A en formato Excel	Como usuario, quiero descargar chats como Q&A en formato Excel para obtener un registro de las conversaciones y preguntas realizadas.	3

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points (1 / 2 / 3 / 5 / 8 / 13 / ...)
23	US23	Creación de chat en formato Q&A por Buy-Side	Como usuario, quiero crear un chat en formato Q&A por Buy-Side para realizar preguntas y obtener respuestas en tiempo real.	2
24	US24	Notificación de actualización de documentos	Como usuario, quiero recibir una notificación de actualización de documentos para estar informado sobre los cambios en la información corporativa.	1
25	US25	Notificación de actualización de chat	Como usuario, quiero recibir una notificación de actualización de chat para estar informado sobre los cambios en la comunicación.	1
26	US26	Notificación de nuevo chat	Como usuario, quiero recibir una notificación de nuevo chat para estar informado sobre las nuevas conversaciones y preguntas realizadas.	1
27	US27	Notificación de finalización de proyecto	Como usuario, quiero recibir una notificación de finalización de proyecto para estar informado sobre el cierre del proyecto.	1
28	US28	Notificación de eliminación de proyecto	Como usuario, quiero recibir una notificación de eliminación de proyecto para estar informado sobre la eliminación del proyecto.	1
29	US29	Descubrimiento intuitivo en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener un descubrimiento intuitivo en la Landing Page para navegar fácilmente por la aplicación.	1
30	US30	Contenido informativo en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener contenido informativo en la Landing Page para conocer las funciones y herramientas de la aplicación.	1
31	US31	Compatibilidad móvil en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener compatibilidad móvil en la Landing Page para acceder a la aplicación desde cualquier dispositivo.	1
32	US32	Formulario de contacto en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener un formulario de contacto en la Landing Page para comunicarme con el equipo de soporte.	1
33	US33	Contenido multimedia en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener contenido multimedia en la Landing Page para obtener una vista general de la aplicación.	1
34	US34	Call-to-action claro en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener un call-to-action claro en la Landing Page para acceder a la aplicación.	1
35	US35	Menú superior funcional en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener un menú superior funcional en la Landing Page para acceder a las diferentes secciones de la aplicación.	1
36	US36	Call to action button y Hero Section en Landing Page	Como visitante de la Landing Page, quiero tener un call to action button y Hero Section en la Landing Page para acceder a la aplicación.	1
37	TS01	Autenticación basada en token JWT	Como desarrollador, quiero implementar la funcionalidad de autenticación basada en el token JWT para mejorar la seguridad de la API.	3
38	TS02	Implementación de un servicio IAM	Como desarrollador, quiero implementar un servicio de gestión de identidad y acceso (IAM) para garantizar la seguridad y la protección de los datos de los usuarios.	3
39	TS03	Implementación de un servicio API de Perfiles de Usuario	Como desarrollador, quiero implementar un servicio de perfiles de usuario para gestionar la información de los usuarios y personalizar la experiencia del usuario.	3

# Orden	User Story ID	Título	Descripción	Story Points (1 / 2 / 3 / 5 / 8 / 13 / ...)
40	TS04	Implementación de un servicio API de Proyectos de Due Diligence	**Como desarrollador, quiero implementar un servicio de proyectos de due diligence para permitir a los usuarios crear, editar y eliminar proyectos de due diligence.	5
41	TS05	Implementación de un servicio API de Information Items en un Proyecto de Due Diligence	Como desarrollador, quiero implementar un servicio de information items para permitir a los usuarios crear, editar y eliminar information items.	3
42	TS06	Implementación de un servicio API de Comunicación en un Proyecto de Due Diligence	Como desarrollador, quiero implementar un servicio de comunicación para permitir a los usuarios comunicarse entre sí dentro de un proyecto de due diligence.	5
43	TS07	Implementación de un servicio API de Notificaciones en un Proyecto de Due Diligence	Como desarrollador, quiero implementar un servicio de notificaciones para permitir a los usuarios recibir notificaciones sobre los cambios y actualizaciones en un proyecto de due diligence.	3

Conclusiones

En este primer TB1, logramos identificar las problemáticas asociadas al proceso tradicional de Due Diligence, destacando su ineficiencia, lentitud y propensión a errores. Este análisis nos permitió comprender la necesidad urgente de implementar soluciones tecnológicas que optimicen este proceso, lo que sentó las bases para desarrollar una propuesta innovadora que busca mejorar significativamente la eficiencia y precisión en la toma de decisiones financieras.

Además, durante el proceso de esta primera entrega del trabajo logramos identificar a nuestros segmentos objetivos e identificar sus necesidades al realizar procesos de Due Diligence, lo cuál nos ayudó a definir las características de nuestra propuesta de solución y a poder plantear las bases de una aplicación móvil que les ayude con este proceso, con el fin de que puedan tener un mejor desempeño y puedan estar mejor informados. Todo esto es de gran importancia para la realización de la aplicación móvil, ya que les ayudará a los usuarios a que puedan realizar mejores inversiones y tener una mayor seguridad y tranquilidad al invertir.

Bibliografía

- Ebert, I., Wildhaber, I., & Adams-Prassl, J. (2021). Big Data in the workplace: Privacy Due Diligence as a human rights-based approach to employee privacy protection. *Big Data & Society*, 8(1).
<https://doi.org/10.1177/20539517211013051>
- Deva, S. (2023). Mandatory human rights due diligence laws in Europe: A mirage for rightsholders?. *Leiden Journal of International Law*, 36(2), 389-414.
<https://doi.org/10.1017/S0922156522000802>
- Novendra, R. D., & Sunindyo, W. D. (2024). Emerging Trends in Code Quality: Introducing Kotlin-Specific Bad Smell Detection Tool for Android Apps. *IEEE Access*.
<https://ieeexplore.ieee.org/document/10520915>
- Limpraptono, F. Y., Nurcahyo, E., & Faisol, A. (2021). The development of electronics telecommunication remote laboratory architecture based on mobile devices. *International Journal of Online and Biomedical Engineering (IJOE)*, 17(03), 26.
<https://doi.org/10.3991/ijoe.v17i03.20179>

Anexos

- Repositorio GitHub de la Organización: [Ver Organización](#)
- Repositorio GitHub del Informe: [Ver Repositorio](#)

Needfinding Interviews



Enlace: [Needfinding](#)