

Plan de Negocios para una Plataforma de Aprendizaje Financiero para jóvenes y personas interesadas en Bogotá.

Morales Segura, Leidy Marcela

20112020052

Rincón Ovalle, David Leonardo

20201020075

Caso de Estudio: Nómadas Digitales

Proyecto de Emprendimiento para optar por el título de Ingeniero(a) de Sistemas



Universidad Distrital Francisco José de Caldas

Facultad de Ingeniería

Colombia, Bogotá D.C.

Febrero de 2026

Índice

Introducción	1
Planteamiento del Problema	2
Descripción del Problema	3
Formulación del Problema	4
Justificación del Problema	4
Objetivos	7
Objetivo General	7
Objetivo Específicos	7
Marco Teórico	8
Definiciones previas	8
Finanzas personales	8
Nómaditas digitales	9
Plan de negocio	10
Herramientas tecnológicas para el asesoramiento financiero	11
Análisis de competencia	18
Referencias	21

Índice de figuras

1.	Árbol del problema	3
2.	Logotipo de BBVA Bconomy.	12
3.	Logotipo de Nequi.	17

Índice de tablas

Introducción

El avance de la tecnología ha logrado transformar de forma profunda el ámbito financiero a un nivel global. Logrando crear plataformas que conocemos como las empresas de tecnología financiera (mejor conocidas como *Fintech*) las cuales surgen como actores principales para la innovación dentro del sector financiero, siendo su impacto notable para la inclusión financiera y optimización de los procesos operativos. Sin embargo, a nivel nacional, a pesar de este potencial que tienen las Fintech para mejorar la inclusión financiera, existen múltiples obstáculos que impiden este crecimiento. (J. T. Cifuentes y J. B. Hernández, 2025, p. 8).

Una de las principales se encuentra en el manejo de la cultura de educación financiera presente en nuestro país, la cual se ubica en niveles bastante bajos, al no existir evaluaciones contantes de las obligaciones financieras que se toman, no se conoce en nuestro país varios términos tales como las tasas de interés, inflación y de presupuestos. Esto implica un serio problema al desconocer el valor del dinero y la carencia del verdadero valor del dinero (J. M. González Acosta, 2018, p. 13).

Para el caso de la ciudad de Bogotá, a pesar de poseer una educación financiera por encima del promedio no es suficiente. Según una investigación del Colegio de Estudios Superiores de Administración, más de la mitad de los jóvenes universitarios no anotan sus gastos, el 49,5 % no cuenta con un plan de ahorros y más del 70 % de estos jóvenes universitarios no invierten esos ahorros. Lo que refleja una falta de herramientas y conocimientos para poder monitorear y controlar sus finanzas. (N. G. del Hierro y J. D. Saaibi Rey, 2024, p. 57).

Esta propuesta tiene como base la premisa de buscar ayudar a mitigar aquellos desafíos que se presentan sobre el entendimiento de las bases financieras y ofrecer una alternativa para entender acerca del mundo de las finanzas, sus conceptos y para el manejo de las finanzas de cada uno de nuestros usuarios. Logrando de esta forma promover un mayor aprendizaje económico en nuestra ciudad y, por lo tanto, del país.

Si bien, aunque ya existen plataformas financieras y contenidos de educación financiera, la mayoría de estas herramientas buscan generar un registro de gastos o de cursos muy poco con-

textualizado, apoyándose en recomendaciones unidireccionales sin alterar el comportamiento del usuario. La plataforma propuesta se busca diferenciar buscando integrar a los jóvenes o personas que inicien su vida financiera con la integración de contenidos hipercontextualizados sobre situaciones típicas de este segmento (tales como créditos, tasas de interés, pagos de cuotas, etc).

Para cumplir aquello, buscamos realizar motores de recomendaciones que personalizan aquellas rutas de aprendizaje y simulaciones dependiendo del perfil financiero utilizando machine learning y un sistema de seguimiento de hábitos que mide de forma objetiva la evolución del bienestar financiero (como el presupuesto, ahorro y endeudamiento) y ajusta automáticamente la experiencia. Por lo tanto, la plataforma no solo busca informar, sino que acompaña al usuario en un proceso iterativo de diagnóstico, entrenamiento y mejora tanto en sus hábitos financieros como en el conocimiento del mismo.

Planteamiento del Problema

La falta de alfabetización financiera limita la capacidad de los individuos para enfrentar la complejidad de productos bancarios, créditos e inversiones. Estudios nacionales resaltan esta carencia, debido a los bajos niveles de educación financiera en el país, evidenciados por las altas tasas de interés que pagan los hogares. El desconocimiento y desinformación generalizados sobre temas económicos y financieros impiden a la ciudadanía tomar decisiones fundamentadas, afectando negativamente su bienestar personal y familiar (Superintendencia Financiera de Colombia, 2019, p. 3). Ante este panorama, organismos oficiales como la Banca de las Oportunidades destacan la necesidad de elevar los conocimientos financieros de la población para que “tomen decisiones informadas y responsables” en materia de ahorro, gasto e inversión.

A nivel nacional, se estima que un total de 64 % de la población planifica para menos e un mes o no tiene planes financieros en lo absoluto, mientras que 58 % se le dificulta cubrir estos gastos (Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera, 2017, p. 9). A pesar de que Bogotá tiene un alto grado de sofisticación financiera, existen varios problemas de raíz, según la encuesta IEFIC (*Encuesta de Carga Financiera y Educación Financiera de los Hogares*)

se encontró que la mayoría de encuestados tenían signos de sufrir dificultades financieras inclusive en la población bancaria. Esto se manifiesta de forma principal en los sectores de ingreso más bajo y de menor educación (R. Reddy, M. Bruhm y C. Tan, 2013, p. 15). Se manifiesta, además, que una de las razones para que este grupo de personas no puedan acceder a ciertos productos o instancias financieras es debido a la falta de conocimiento sobre como usarlos o de que tratan. (Banca de las Oportunidades, 2022b, p. 24).

Además para el caso de jóvenes que tienen una edad entre 18 a 24 años. A pesar de tener muchos más conocimientos financieros a comparación de grupos con mayor edad. Les cuesta en gran medida el control y seguimiento de sus gastos, adicionalmente, también les cuesta la planificación de un presupuesto en comparación con otros grupos de edades. (R. Reddy, M. Bruhm y C. Tan, 2013, p. 41-44)

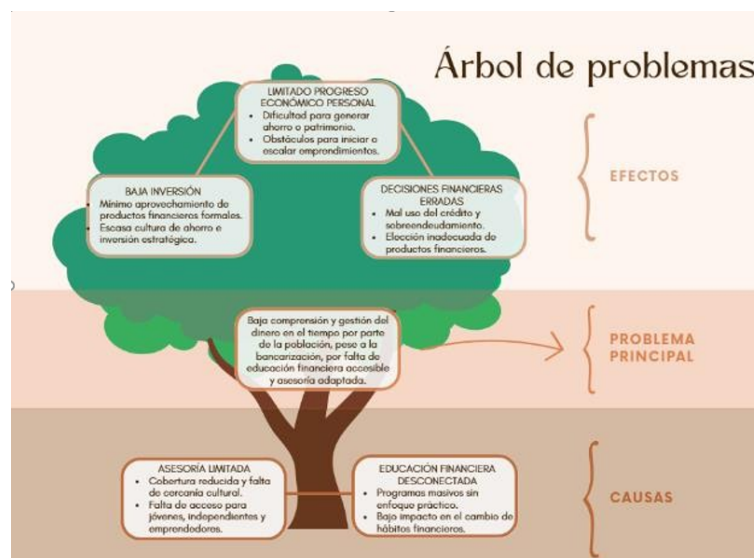


Figura 1: Árbol del problema. *Fuente:* Autores. Adaptación (R. Peiró, 2020)

Descripción del Problema

En Colombia, el acceso a servicios financieros ha avanzado en cobertura, claramente observado por el porcentaje de adultos que tienen algún producto financiero, el cual es del 94.6 % en el año 2023. Con más de 30.8 millones de adultos teniendo al menos una cuenta de ahorro para ese mismo año (Banca de las Oportunidades, 2023).

Sin embargo, persiste una brecha notable en la comprensión y gestión efectiva del manejo del dinero en el tiempo, a través de un análisis de comparación hecho por el Banco Mundial, bajo una escala de 0 (menor capacidad) a 100 (mayor capacidad) se encontró que actividades relacionadas con respecto al ahorro y el seguimiento de los gastos obtuvieron los puntajes más bajos mientras que la capacidad de cubrir los gastos imprevistos y la impulsividad se encontraron en el medio (R. Reddy, M. Bruhm y C. Tan, 2013, p. 34-35). Adicionalmente, con respecto a conocimientos financieros, en aquel mismo informe, se evidencio que las personas no eran capaces de hacer un cálculo de tasa de interés (con una tasa de éxito del 35 %) y solamente el 26 % lograron responder sobre el concepto de interés compuesto. Por lo que esta falta de comprensión hace dudar de la capacidad de las personas para tomar decisiones totalmente conscientes sobre productos financieros (R. Reddy, M. Bruhm y C. Tan, 2013, p. 29).

Esta situación, se ve agravada por la ausencia de una plataforma digital que combine las condiciones actuales del usuario, la falta de herramientas interactivas y la personalización del usuario en sí, por lo que, esta carencia contribuye a la falta de seguimiento, ahorro y manejo de conceptos financieros. Por lo cual se vuelve fundamental abordar esta problemática para buscar fomentar una cultura de ahorro personalizada y estratégica.

Formulación del Problema

¿Cómo puede una plataforma digital de asesoramiento financiero superar las barreras asociadas a la baja alfabetización financiera y la limitada personalización de contenidos, para brindar orientación accesible, confiable y adaptada a las necesidades de diversos perfiles de usuarios, promoviendo una mejora real en sus hábitos económicos y maximizando el impacto social y la sostenibilidad del modelo de negocio?

Justificación del Problema

El panorama de inclusión financiera en Colombia muestra avances cuantitativos significativos; al cierre de 2023, aproximadamente el 94,6 % de los adultos contaba con al menos un producto

financiero formal, siendo las cuentas de depósito el instrumento predominante con una cobertura del 94 % (Banca de las Oportunidades, 2023). No obstante, esta cobertura presenta disparidades críticas según el contexto socioeconómico. Mientras que en zonas urbanas como Bogotá el uso de productos financieros oscila entre el 70 % y el 90 %, en los municipios rurales esta cifra desciende a rangos de entre 55 % y 60 %, evidenciando una brecha de acceso que alcanza hasta los 30 puntos porcentuales (Banca de las Oportunidades, 2023, pp. 18, 21-25).

A esta brecha regional se suma una disparidad de género creciente. En 2024, aunque el 92,5 % de las mujeres adultas accedía al sistema, la brecha frente a los hombres se amplió de 4,6 puntos porcentuales en 2018 a 6,9 puntos en 2024 (Asobancaria, 2025, p. 2). Estas cifras se ven agravadas por la alta informalidad laboral; de acuerdo con el DANE, para el trimestre móvil de septiembre a noviembre de 2025, la informalidad alcanzó el 55,4 % a nivel nacional, superando el 83 % en áreas rurales y situándose en un 43,1 % en las principales ciudades como Bogotá (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2025, p. 1).

Por lo que, en la práctica, los trabajadores informales o con bajos ingresos, los cuales cuentan sin un acceso permanente a la seguridad social ni a canales formales de crédito tienen muchas limitaciones para abrir cuentas, acceder a microcréditos o seguros, lo que reduce aún más su inclusión financiera efectiva.

Por otra parte, la alfabetización financiera de la población colombiana es muy baja, lo que dificulta que los usuarios conozcan y utilicen bien los productos formales disponibles. Una investigación realizada dentro del banco de la república basado en una encuesta nacional encontró que, al presentar un cuestionario de preguntas sobre la tasa de interés, la inflación y la diversificación del riesgo en las grandes ciudades (Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga y Barranquilla) en el año 2023. Halló que en temas de interés se ronda el 42.4 % de respuestas correctas (a través de realizar un promedio en todas las situaciones laborales) mientras que el 49.5 % contestaba correctamente temas de riesgos. Siendo que, por lo general, el 16.1 % de los encuestados respondieron exitosamente todas las preguntas. (L. E. Castellanos Rodríguez, D. Rodríguez-Pinilla, A. López-Rodríguez y M. del P. Esguerra-Umaña, 2024, p. 4).

Esta misma investigación demuestra que el nivel de educación financiera es bajo en jóvenes (el cual ronda el 18.2 % de las 3 respuestas correctas), en hogares de menores ingresos o nivel educativo (sin superar el 20 % de las 3 respuestas correctas en los primeros 4 estratos), y en personas dedicadas al trabajo informal, lo cual confirma que la falta de entendimiento de conceptos financieros es una barrera importante para la inclusión. No sorprende entonces que, según esa investigación, existe una “urgencia de seguir desarrollando iniciativas para mejorar la educación económica y financiera en Colombia. Esta necesidad especialmente crítica en grupos vulnerables con bajos niveles de alfabetización financiera” (L. E. Castellanos Rodríguez, D. Rodríguez-Pinilla, A. López-Rodríguez y M. del P. Esguerra-Umaña, 2024, p. 5-7). En otras palabras, mejorar la capacidad de ahorro y manejo del presupuesto personal es clave para que más personas se incorporen al sistema formal y aprovechen sus beneficios.

Desde la perspectiva de la **Ingeniería de Sistemas**, esta problemática justifica el desarrollo de una solución tecnológica que supere las limitaciones de los métodos tradicionales de enseñanza. La implementación de una plataforma digital no solo permite la escalabilidad del conocimiento, sino que facilita la personalización mediante algoritmos de *machine learning* que adaptan los contenidos al flujo de caja y comportamiento real del usuario informal o joven. De este modo, se busca transformar el acceso nominal en una bancarización efectiva, reduciendo las barreras de entendimiento mediante herramientas interactivas que promuevan una cultura de ahorro estratégica y sostenible (L. E. Castellanos Rodríguez, D. Rodríguez-Pinilla, A. López-Rodríguez y M. del P. Esguerra-Umaña, 2024, p. 7).

Ante este escenario, la implementación de un servicio tecnológico que permita entender a sus usuarios de educación y planificación financiera de forma personalizada en Bogotá se presenta como una solución viable y necesaria. Al enfocarse en usuarios con bajo o nulo conocimiento financiero, dicho servicio podría explicarles de manera clara sobre la elaboración de presupuestos y un aprendizaje didáctico y entendible. Así se haría un esfuerzo activo para ayudar a aumentar los conocimientos financieros explicados, pues la evidencia muestra que se debe realizar un esfuerzo de coordinación entre sectores privados y públicos y expandir el alcance de programas de educa-

ción financiera (L. E. Castellanos Rodríguez, D. Rodríguez-Pinilla, A. López-Rodríguez y M. del P. Esguerra-Umaña, 2024, p. 7). Además, al apoyar a quienes trabajan en la economía informal a comprender los productos formales, se reducirían las barreras prácticas de acceso y se fomentaría la bancarización efectiva.

Objetivos

Objetivo General

Diseñar un plan de negocios para un servicio digital de planificación financiera, didáctico y personalizado mediante tecnologías y uso de machine learning dirigido a personas jóvenes, informales y otros que estén interesadas en aprender sobre educación financiera, que ofrezca herramientas interactivas para mejorar la comprensión de temas económicos y facilitar la toma de decisiones responsables sobre presupuesto, interés, entre otros.

Objetivos Específicos

- Identificar las principales necesidades y problemáticas financieras de los usuarios objetivos, a través de un análisis del contexto económico actual y del comportamiento financiero de segmentos específicos como jóvenes entre 18 a 24 años, comunidades de bajos recursos, trabajadores informales, nómadas digitales y personas interesadas en aprender acerca de economía.
- Definir el modelo de negocio de la plataforma, estableciendo la propuesta de valor, los canales de distribución, las fuentes de ingresos y formular una estrategia de crecimiento sostenible, además de implementar tecnologías tales como la inteligencia artificial (machine learning) con el aspecto financiero.
- Proyectar los recursos técnicos, humanos y económicos necesarios para la implementación, así como el análisis financiero que permita evaluar la viabilidad del proyecto a través del corto, mediano y largo plazo.

- Brindar herramientas sobre conocimientos de finanzas para facilitar la comprensión económica de sus usuarios e inculcar valores financieros tales como la importancia de las tasas de interés, el manejo responsable de presupuestos, entre otros.
- Desarrollar un Producto Mínimo Viable (PMV) que incorpore las funcionalidades críticas de simulación financiera, inteligencia artificial y gestión de flujo de caja, validando su eficiencia técnica mediante pruebas de usabilidad (UX).
- Evaluar la viabilidad técnica, económica y operativa del emprendimiento a través de un análisis financiero a 5 años, utilizando métricas de crecimiento del mercado.

Marco Teórico

Definiciones previas

Finanzas personales

La gestión de las finanzas personales se define como el proceso administrativo mediante el cual un individuo o núcleo familiar gestiona sus recursos económicos, abarcando el control de flujos de efectivo, ahorro y decisiones de inversión (J. M. González Acosta, 2018). Este proceso requiere un enfoque metódico para mitigar desequilibrios presupuestales; en este contexto, la digitalización ha transformado la gestión financiera cotidiana al reducir las barreras de acceso y permitir la elaboración de presupuestos automatizados mediante herramientas tecnológicas (N. G. del Hierro y J. D. Saaibi Rey, 2024).

De acuerdo con Asobancaria (2025), la adopción de servicios financieros digitales representa una oportunidad para mejorar la eficiencia en el seguimiento de gastos, lo cual impacta positivamente en la salud financiera del usuario. No obstante, la efectividad de estas herramientas está supeditada al nivel de alfabetización financiera de la población. Investigaciones recientes en el contexto colombiano indican que existe una brecha crítica en la comprensión de conceptos fundamentales como el interés compuesto y el valor del dinero en el tiempo, lo que limita la toma de

decisiones informadas (L. E. Castellanos Rodríguez, D. Rodríguez-Pinilla, A. López-Rodríguez y M. del P. Esguerra-Umaña, 2024, p. 4).

Desde la perspectiva de la teoría de las finanzas personales, no basta con el acceso tecnológico; es imperativo el acompañamiento educativo para transformar la información en bienestar financiero (Banca de las Oportunidades, 2022b). Por lo tanto, se justifica el desarrollo de soluciones que no solo operen como gestores de datos, sino como sistemas de soporte a la decisión que ayuden a personas sin experiencia previa a alcanzar una seguridad económica a largo plazo (L. E. Castellanos Rodríguez, D. Rodríguez-Pinilla, A. López-Rodríguez y M. del P. Esguerra-Umaña, 2024).

Nómadas digitales

Los nómadas digitales constituyen un perfil emergente de trabajadores remotos que, gracias a la tecnología, desempeñan sus labores desde cualquier lugar del mundo. Como señalan AlgoQue-Recordar (2020) y refleja el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2025), este concepto define «un estilo de vida en el que, gracias a los avances tecnológicos, los profesionales pueden desempeñar su labor desde cualquier lugar y en cualquier momento». Se estima que actualmente existen unos 40 millones de nómadas digitales en el mundo, la mayoría jóvenes (30-39 años) con altos ingresos sector tecnológico.

En América Latina esta tendencia también crece: países como Colombia han implementado visas especiales para atraer a estos profesionales itinerantes. En este contexto, la población objetivo en Bogotá incluye a muchos migrantes y trabajadores móviles que carecen de una asesoría financiera tradicional. Para estos usuarios, gestionar ingresos variables y gastos internacionales presenta desafíos únicos. Por ello, el plan de negocio debe reconocer que los nómadas digitales valoran la flexibilidad financiera y requieren soluciones adaptables (por ejemplo, manejo de distintas monedas, ahorro para emergencias médicas o planes de retiro internacionales). Atender a este segmento implica ofrecer servicios de planificación financiera personalizados que contemplen su estilo de vida dinámico, ayudándolos a estabilizar sus finanzas pese a la movilidad geográfica.

Plan de negocio

Un plan de negocios es el documento rector donde se articula la propuesta de valor y la viabilidad de un emprendimiento. Constituye la “tarjeta de presentación” de la empresa ante inversores y colaboradores potenciales. En él se definen los objetivos estratégicos, la misión, el mercado meta, la estructura organizativa y los recursos necesarios, así como las proyecciones financieras a medio plazo. Según el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2025), un plan de negocios bien elaborado debe identificar la oportunidad de mercado, analizar su viabilidad técnica, económica y financiera, y describir las estrategias para convertir la idea en empresa real.

En esencia, su objetivo principal es ayudar al emprendedor a reflexionar sobre todos los aspectos estratégicos de su proyecto. Esto incluye delinear un cronograma de resultados esperados y los pasos clave a seguir. Por ejemplo, se suelen estructurar apartados como resumen ejecutivo, análisis de mercado, descripción del servicio (planificación financiera), modelo de ingresos, plan operativo y proyecciones financieras (cuentas de resultados y flujo de caja). Cada sección contribuye a garantizar que el proyecto sea factible: desde cuantificar la demanda en Bogotá hasta prever inversiones en tecnología o capacitación. Un plan de negocios claro y detallado reduce la incertidumbre y provee un camino definido para tomar decisiones, convirtiendo una idea abstracta en una estrategia coherente para crear valor sostenible en el mercado.

Asesoramiento financiero

El asesoramiento financiero es un servicio profesional cuyo objetivo es guiar a los individuos en la toma de decisiones económicas y patrimoniales, con el fin de alcanzar sus metas (compra de vivienda, jubilación, ahorro, etc.) y mejorar su salud financiera. En palabras del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2024), “la función de un asesor es guiar a las personas para que puedan conseguir los objetivos que se hayan planteado, buscando siempre la mejora de la salud financiera de sus clientes”. Existen diferentes modalidades de asesoría según el vínculo del profesional:

- **Asesor independiente:** No está ligado a ninguna entidad financiera. Este tipo de asesor actúa

de forma imparcial, pudiendo recomendar productos de cualquier banco o fondo. Generalmente trabaja bajo contrato y no cobra comisiones por venta, lo que busca garantizar que el consejo sea objetivo.

- **Asesor dependiente o gestor comercial:** Trabaja dentro de una entidad financiera y suele ofrecer exclusivamente los productos de esa institución, percibiendo comisiones asociadas. Aunque su formación puede ser similar, su independencia está limitada por su relación con la empresa matriz.

Un buen asesor debe poseer conocimientos especializados en inversiones, gestión de riesgos y planificación patrimonial, y sobre todo debe adaptar el servicio al perfil de cada cliente. Entre las características señaladas por BBVA destaca la personalización del servicio: el asesor financiero analiza la capacidad de ahorro, nivel de endeudamiento, tolerancia al riesgo y situación socio-económica del cliente, para diseñar recomendaciones a su medida. Asimismo, emplea un lenguaje claro y evita tecnicismos innecesarios, explicando abiertamente riesgos y beneficios de cada alternativa.

Todo ello busca generar confianza y transparencia con el cliente. Por otro lado, es importante mencionar que existe un marco regulatorio (p. ej. directivas MiFID en Europa) que protege al inversor minorista: estas normas exigen al asesor evaluar la conveniencia de los productos según el perfil del cliente, fomentando prácticas éticas y reduciendo conflictos de interés. En síntesis, el asesoramiento financiero combina experticio profesional con un enfoque centrado en el cliente, proporcionando orientación continua que construye seguridad y confianza en la gestión económica personal.

Herramientas tecnológicas para el asesoramiento financiero

La revolución digital ha dado lugar a diversas herramientas tecnológicas que facilitan tanto la gestión cotidiana de las finanzas personales como el mismo proceso de asesoría. Entre las más relevantes se encuentran:

- **Aplicaciones de gestión de gastos:** Apps móviles como Toshl o Money Lover permiten registrar fácilmente ingresos y egresos diarios desde smartphones y visualizar el presupuesto a través de gráficos interactivos. Estas aplicaciones animan al usuario a llevar un seguimiento disciplinado de sus gastos, al tiempo que hacen el proceso más ameno mediante interfaces lúdicas.
- **Plataformas agregadoras de cuentas bancarias:** Herramientas como BBVA Bconomy, Ahorro.net o Fintonic centralizan en un solo panel todas las cuentas y tarjetas del usuario. Al consolidar la información financiera, estas plataformas analizan patrones de gasto e ingresos en tiempo real y ofrecen recomendaciones personalizadas de ahorro. Por ejemplo, Bconomy evalúa la “salud financiera” del cliente y sugiere planes a medida, mientras que Ahorro.net se define como un “asesor financiero de bolsillo” que monitorea múltiples cuentas para aconsejar al usuario sobre cómo optimizar sus ahorros. Fintonic, por su parte, sincroniza automáticamente los movimientos bancarios y brinda alertas de movimiento y consejos personalizados de ahorro.



Figura 2: Logotipo de BBVA Bconomy. *Fuente:* Sitio Web: (Entre nosotros, BBVA, 2024)

- **Chatbot asesores:** Se trata de plataformas automatizadas basadas en algoritmos que crean y gestionan carteras de inversión sin intervención humana continua. Según análisis de BBVA Research (2016), estos servicios ofrecen asesoría financiera masiva a menor costo, orientada generalmente a inversión pasiva en fondos indexados (ETFs), pero adaptada al perfil de riesgo de cada cliente. Los robo-advisors facilitan el acceso a la planificación de inversio-

nes a segmentos con menores patrimonios o con afinidad por canales digitales, al ofrecer transparencia en costos y recomendaciones objetivas.

- **Calculadoras y simuladores en línea:** Existen numerosas herramientas web o móviles que ayudan a proyectar escenarios financieros básicos (simuladores de ahorros, préstamos, hipotecas, jubilación, etc.). Estas calculadoras apoyan la educación financiera práctica, al permitir evaluar rápidamente cómo variaciones en la tasa de interés, inflación o ingresos afectan el presupuesto personal. Si bien no sustituyen al asesor humano, complementan el proceso de planificación, empoderando al usuario para entender conceptos clave.

Alfabetización financiera

La alfabetización financiera se entiende, según Informe del Programa para la Evaluación Internacional de los Estudiantes (2025) como el conjunto de conocimientos y entendimiento de conceptos financieros y sus riesgos, así como las habilidades y actitudes de aplicar dichos conocimientos y entender en orden a realizar decisiones efectivas a través de un rango de contextos financieros para mejorar el bienestar de los individuos y la sociedad. En este sentido, un individuo alfabetizado financieramente comprende conceptos básicos como presupuesto, interés, deuda y ahorro, y aplica esa comprensión para gestionar sus ingresos, gastos y ahorros. Estudios internacionales demuestran que, si se consideran causales los efectos de la alfabetización financiera sobre los el comportamiento financiero, los costos de la ignorancia financiera son sustanciales. (A. Lusardi y O. S. Mitchell, 2014, p. 17). Por consecuente, aumentar la alfabetización financiera implica empoderar al usuario para enfrentar decisiones financieras cotidianas y extraordinarias con mayor seguridad y criterio.

Educación financiera

La educación financiera es el proceso mediante el cual los individuos mejoran su comprensión sobre productos financieros, conceptos y riesgos, desarrollando habilidades y confianza para

gestionar sus finanzas. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2025), este proceso combina información, instrucción y/o asesoría objetiva, de modo que las personas se hagan más conscientes de las oportunidades y riesgos financieros, aprendan dónde buscar ayuda y tomen acciones efectivas para mejorar su bienestar económico. En la práctica, la educación financiera básica incluye la enseñanza de presupuestos, manejo de deudas, evaluación de productos financieros, realizar inversiones, entre otros. (J. Fernando, 2026). Por ello, un servicio de planificación financiera para personas sin conocimiento de educación financiera debe incorporar componentes educativos claros y accesibles, que faciliten el aprendizaje continuo de conceptos financieros fundamentales.

Inclusión financiera

La inclusión financiera se define como el proceso de promover el acceso asequible, oportuno y adecuado a una amplia gama de productos y servicios financieros regulados, ampliando su uso entre todos los segmentos de la sociedad. Dicho de otro modo, la inclusión financiera busca reducir las barreras de individuos y negocios utilicen productos financieros (ahorro, crédito, pagos, seguros, etc.) que respondan a sus necesidades y les permitan gestionar riesgos y oportunidades (N. García, A. Grifoni, J. C. López y D. M. Mejía, 2013, p. 22). Este concepto cobra especial relevancia en poblaciones con baja alfabetización: la inclusión no solo abarca acceso físico a los bancos, sino también a herramientas y educación financiera que habiliten un uso efectivo de dichos servicios. Al integrar la inclusión financiera en el proyecto, se enfatiza la necesidad de reducir barreras (económicas, educativas y tecnológicas) para que más personas participen plenamente en la economía formal, mejorando así su estabilidad económica y posibilidades de crecimiento (Informe del Programa para la Evaluación Internacional de los Estudiantes, 2025, p. 2).

Tecnología financiera (FinTech)

El término *FinTech* (tecnología financiera) se refiere al uso de la tecnología y la innovación que tienen como propósito mejorar o automatizar los servicios financieros. En la práctica, esto incluye

varios segmentos como los medios de pago y su infraestructura así como proveedores de pagos, finanzas personales, elaboración de ahorros, entre otras más (Banca de las Oportunidades, 2022a). Las herramientas FinTech facilitan el acceso a información financiera en tiempo real y permiten servicios personalizados a bajo costo, lo que es clave para usuarios con poco conocimiento previo. Por ejemplo, una app de finanzas personales puede mostrar gráficos simples de gastos o enviar alertas de presupuesto, reduciendo la complejidad técnica. En el contexto del servicio propuesto, integrar tecnología financiera significa aprovechar plataformas digitales (apps, simuladores, chatbots, etc.) para apoyar la educación financiera y el asesoramiento personalizado, haciendo el aprendizaje más interactivo y accesible.

Bienestar financiero

El bienestar financiero se describe generalmente como un estado de riqueza que se deriva directamente entre la relación entre las variables de producción, empleo y distribución de la renta, es decir, el que busca maximizar el bienestar social mediante el crecimiento económico (S. J. Pedrosa, 2020), bajo el cual, una persona puede cumplir completamente con sus obligaciones financieras presentes y futuras, y esta se siente segura respecto a su futuro económico, permitiéndole tomar decisiones que le permitan disfrutar de la vida. Por lo que no se trata solo de tener ingresos, sino de tener control sobre el dinero día a día, capacidad para enfrentar imprevistos (fondo de emergencia) y libertad para alcanzar metas personales. Este concepto enfatiza tanto aspectos objetivos (cumplir pagos, niveles de ahorro o inversión) como subjetivos (confianza y satisfacción con la situación económica). Para el servicio de planificación, mejorar el bienestar financiero del usuario implica fortalecer su estabilidad económica doméstica: por ejemplo, ayudándolo a organizar un presupuesto realista, ahorrar para emergencias y entender opciones de inversión seguras. De este modo, el proyecto contribuye a que los usuarios sientan una mejora concreta en su tranquilidad y autonomía financiera.

Presupuesto personal

El presupuesto personal es un plan financiero que detalla cómo se distribuirá el dinero a distintas categorías de gastos y ahorros durante un periodo determinado. En otras palabras, es una herramienta que permite visualizar claramente la relación entre ingresos, gastos y ahorro, facilitando la toma de decisiones económicas. Elaborar un presupuesto personal ayuda a identificar gastos innecesarios, asignar una parte de los ingresos a un plan de ahorros (por ejemplo, para emergencias o metas a largo plazo) y planificar las prioridades de utilizar ese dinero (GrupoR5, s.f.).

Para personas con bajo nivel financiero, aprender a hacer un presupuesto es fundamental: les proporciona control sobre sus finanzas cotidianas y les enseña hábitos de ahorro y planificación. En la propuesta de servicio, orientar al usuario en la elaboración de su presupuesto digital (usando apps o plantillas interactivas) es clave para mejorar su salud financiera desde la práctica.

El servicio de **plan de negocios para una plataforma de aprendizaje financiero para jóvenes y personas interesadas** enfrenta un entorno competitivo complejo. En Colombia la banca tradicional sigue dominando el ecosistema financiero con extensa cobertura y recursos (cuentas de ahorro, crédito, asesoría básica), pero su oferta educativa suele ser genérica. En contraste, el floreciente sector fintech está captando cuota de mercado con soluciones digitales innovadoras. Neobancos y billeteras digitales (por ejemplo, Nequi y Daviplata) han crecido exponencialmente en los últimos años, para el año 2024, Nequi reportó **más de 20 millones de usuarios** mientras que Daviplata concentra 18 millones de usuarios (V. Arias, 2024).



Figura 3: Logotipo de Nequi. *Fuente:* Sitio Web: (No son sus datos, Nequi está fallando, Alerta Caribe, 2025)

Otras fintech relevantes incluyen *Addi*, *Nu Colombia (Nubank)*, *RappiPay*, que ofrecen créditos de consumo, pagos y ahorro a través de apps. Además, hay aplicaciones educativas y de presupuesto personal: por ejemplo, el startup colombiano **Finkü** ofrece un gestor de finanzas personales y talleres de educación financiera, y la fundación WWB lanzó la app **Miga** enfocada en presupuesto y ahorro personal. Finalmente, entidades gubernamentales y ONG participan: la Banca de las Oportunidades impulsa la educación financiera desde la infancia (p. ej. “Global Money Week 2025” promovida por la OCDE), y programas de inclusión (ICETEX, Innpulsa) integran asesorías financieras básicas.

La **posición de los actores actuales** varía según el segmento. Los grandes bancos combinan canales presenciales y digitales, pero su orientación suele privilegiar productos tradicionales sobre contenidos formativos. En cambio, las fintech se apoyan en tecnología móvil y datos para llegar a públicos jóvenes y no bancarizados. Estudios recientes señalan que “las empresas fintech operan en ámbitos como la banca móvil, los pagos, gestión de finanzas personales, etc”, contribuyendo a la inclusión financiera. Asimismo, informes regulatorios destacan la creación de marcos de open banking en Colombia que facilitan la oferta de nuevos servicios basados en datos financieros.

Sin embargo, persisten **barreras de entrada** importantes: existe alta concentración en el sector crédito y depósitos. Por ejemplo, en microcrédito un solo banco controla más del 50 % del mercado, lo que eleva barreras para nuevas fintech y puede encarecer el acceso al crédito. Esta

concentración limita la competencia (a pesar de políticas para fomentarla), y aumenta los costos de adquisición de usuarios para un emprendimiento nuevo. Otras barreras incluyen la regulación financiera (licencias de la SFC) y la **brecha digital**: aunque el 65,6 % de los hogares tenía internet en 2024, muchos potenciales clientes carecen de acceso o habilidades digitales. En síntesis, el competitivo local abarca tanto a jugadores consolidados (bancos tradicionales con amplia red y clientela) como a fintech ágiles con propuestas específicas de valor. Para posicionarse será clave diferenciarse mediante la educación financiera, la personalización y alianzas estratégicas.

Análisis de competencia

El entorno competitivo de los servicios financieros y la educación financiera de forma digital en Colombia es bastante amplio y heterogéneo. Coexistiendo con actores tradicionales, las fintech y los neobancos, lo que configura una sobreoferta de soluciones que entre las cuales compiten por la atención de los mismos usuarios, por tanto, mencionaremos algunos de los principales actores de la competencia:

- **Banca tradicional:** La banca tradicional (Bancolombia, BBVA, Davivienda, Banco de Bogotá, entre otros), concentran la mayor parte de los activos financieros del país. Además de contar con una extensa presencia física y canales digitales consolidados. Estas entidades ofrecen programas de educación financiera (seminarios, talleres, cápsulas, etc) y funcionalidades básicas dentro de sus aplicaciones (consultas o pagos); sin embargo, la asesoría personalizada está ligada más que todo hacia productos contratados y orientada hacia la comercialización del portafolio, más que un entrenamiento de habilidades financieras para personas principiantes. Por este motivo, la oferta que entrega es más generalista y poco adaptada para las necesidades de los jóvenes que inician su vida financiera o de usuarios sin experiencia previa en finanzas.
- **Fintech y neobancos:** El ecosistema fintech colombiano ha crecido de forma sostenida durante los últimos años. Casos como, por ejemplo, **Nequi** (de Grupo Bancolombia), **Daviplata**

(de Davivienda) y muchos otros más han “revolucionado la manera en que los colombianos manejan su dinero”, logrando masificar el uso de cuentas digitales, pagos y microcréditos mediante interfaces simples. Mientras que estas soluciones logran incorporar elementos de planificación básica (tales como metas de ahorros, alertas de pago y demás) y en cierto modo campañas de educación financiera integradas; su foco principal siempre ha sido la adopción de productos financieros y el volumen de aquellas transacciones, sobre la construcción de un currículo de formación financiera o el seguimiento del aprendizaje del usuario. Aunque tienen presencia en grupos como los jóvenes y la población no bancarizada, la personalización pedagógica se limita a la segmentación comercial por sobre el aprendizaje financiero.

- **Aplicaciones educativas y consultorías digitales:** Existen apps específicamente diseñadas para la educación y gestión financiera personal, los cuales buscan combinar el registro de ingresos y gastos por medio de recursos didácticos, talleres y otros. Así como cursos en línea, blogs y contenido de entidades públicas. Estas soluciones aportan material pedagógico valioso, pero en muchos casos ofrecen contenidos estandarizados, sin tener en cuenta el contexto del usuario en sí y de situaciones más específicas, y sin un uso intensivo de modelos de usuarios o algoritmos que puedan ajustar dinámicamente la dificultad o la retroalimentación que aprecia el usuario.
- **Finfluencers y contenidos financieros en redes sociales:** Se suman los finfluencers (una unión de las palabras de “*financiero*” e “*influencer*”) y de contenidos de redes sociales y plataformas con videos cortos, altamente atractivos y en algunos casos usan herramientas de generación de inteligencia artificial para producir consejos y trucos de inversión. A pesar de que estos actores contribuyen a visibilizar la educación financiera entre este público, diversos análisis señalan que existe un riesgo en acentuarse en este formato: la sobresimplificación de mensajes, la ausencia de veracidad independiente, conflictos de interés y promoción de estrategias de alto riesgo sin el contexto adecuado son varios de los riesgos que se puede enfrentar. En la práctica, los usuarios solo reciben recomendaciones unidireccionales, sin

un diagnóstico, sin sistema de evaluación de la lógica detrás de estas recomendaciones ni un acompañamiento adecuado, limitando el verdadero impacto de estos formatos sobre sus comportamientos financieros.

- **Competencia potencial y aliados:** Se identifica competidores potenciales y aliados estratégicos, como podrían ser plataformas globales de finanzas personales que ofrecen visualización avanzada en los gastos y de planificación, sin embargo, su presencia dentro del mercado colombiano es bastante marginal frente a soluciones locales y las regulaciones específicas. Al mismo tiempo, asociaciones gremiales y entidades estatales impulsan marcos de banca abierta e iniciativas de inclusión financiera que logran abrir oportunidades de colaboración para emprendimientos que aporten modelos pedagógicos robustos y métricas claras que puedan impactar dentro del modelo de educación en Colombia.

En síntesis, el mercado actual de servicios financieros es competitivo y heterogéneo. Combina una fuerte concentración de servicios tradicionales junto a una sobreoferta de aplicaciones, contenidos digitales e influencers, que, aunque ayuden con el acceso a productos e información financiera, no resuelve de forma integral las desigualdades de comprensión, el seguimiento de hábitos y la toma de decisiones responsables de jóvenes y personas. Es por tal panorama que la plataforma propuesta se diferencia al integrar un modelo de usuario explícito, junto a la hipercontextualización dada al contexto del usuario. Además de utilizar un motor basado en técnicas de aprendizaje automático personalizando las rutas del conocimiento y observando su comportamiento financiero. De forma que, se posiciona como un sistema de apoyo hacia la decisión y de formación continua, más que una aplicación de registros de gastos o un canal adicional para obtener contenido financiero.

A. Lusardi y O. S. Mitchell. (2014). The economic importance of financial literacy: Theory and evidence. *Journal of Economic Literature*, 52(1), 5-44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>

AlgoQueRecordar. (2020). *No somos nómadas digitales*. <https://algoquerecordar.com/ocurrencias/reflexiones/nomadas-digitales/>

Asobancaria. (2025). *Banca y Economía*. <https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2025/08/banca-1487.pdf>

Banca de las Oportunidades. (2022a). *¿Qué son las fintech y en qué segmentos operan?* <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/blogs/blog-de-bdo/que-son-las-fintech-y-en-que-segmentos-operan>

Banca de las Oportunidades. (2022b). *Recomendaciones de inclusión financiera para los gobiernos locales*. Mesa de trabajo Inclusión Financiera. <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2024-09/Recomendaciones-de-inclusion-financiera-para-los-gobiernos-locales-fwwb.pdf>

Banca de las Oportunidades. (2023). *Reporte de Inclusión Financiera 2023: nuevos alcances y retos en Colombia*. <https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/es/noticias/reportes-de-inclusion-financiera-2023-nuevos-avances-y-retos-en-colombia>

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (2024). *¿Qué es un asesor financiero? Función, tipos y características*. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/cualidades-buen-asesoramiento-financiero/>

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. (2025). *¿Qué son las finanzas personales y corporativas?: similitudes y diferencias*. <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-son-las-finanzas-personales-y-corporativas-similitudes-y-diferencias/>

BBVA Research. (2016). *Robo-advisors: la automatización del asesoramiento financiero*. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. https://www.bbvarresearch.com/wp-content/uploads/2016/03/Situacion_ED_Mar16_Cap5.pdf

- Comisión Intersectorial para la Educación Económica y Financiera. (2017). *Capacidades financieras en Colombia: resultados de la encuesta nacional sobre comportamientos, actitudes y conocimientos financieros*. Banco de la República. https://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/estrategia_nacional_educacion_economica.pdf
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2025). *Ocupación informal. Trimestre móvil septiembre - noviembre 2025*. Gobierno de Colombia. <https://www.dane.gov.co/files/operaciones/GEIH/bol-GEIHEISS-sep-nov2025.pdf>
- GrupoR5. (s.f.). *Presupuesto personal: Qué es y cómo hacer el tuyo*. <https://www.grupor5.com/blog/finanzas/presupuesto-personal>
- Informe del Programa para la Evaluación Internacional de los Estudiantes. (2025). *Evaluación de competencia financiera pisa 2029 de la ocde: Preparando a los estudiantes para su futuro financiero*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. [https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/financial-education/Flyer%20PISA%20\(4\).pdf](https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/financial-education/Flyer%20PISA%20(4).pdf)
- J. Fernando. (2026). *Financial literacy: What it is, and why it is so important to teach teens*. <https://www.investopedia.com/terms/f/financial-literacy.asp>
- J. M. González Acosta. (2018). *Importancia de las finanzas personales para la toma de decisiones*. Universidad Libre. <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/15936/Articulo.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- J. T. Cifuentes y J. B. Hernández. (2025). Innovación y desarrollo de las Fintech en Colombia: un análisis de la literatura. *Revista CIES*, 16(1), 7-23. <https://core.ac.uk/download/pdf/656057983.pdf>
- L. E. Castellanos Rodríguez, D. Rodríguez-Pinilla, A. López-Rodríguez y M. del P. Esguerra Umaña. (2024). *Educación financiera y bienestar financiero: evidencia de Colombia en un entorno de alta inflación*. Departamento Nacional de Planeación. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PublishingImages/Planeacion-y-desarrollo/2024/Septiembre/PDF/dnp-educacion-financiera.pdf>

- N. G. del Hierro y J. D. Saaibi Rey. (2024). *La Era Digital y la Gestión Financiera Personal: Un Estudio sobre Alfabetismo Financiero Digital en Jóvenes Universitarios de Bogotá*. Colegio de Estudios Superiores de Administración. <https://repository.cesa.edu.co/server/api/core/bitstreams/bec1c0b7-9e8d-4531-be03-134e7e18c196/content>
- N. García, A. Grifoni, J. C. López y D. M. Mejía. (2013). *La educación financiera en América Latina y el Caribe: Situación actual y perspectivas*. Banco de Desarrollo de América Latina. https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/379/caf_12_educaci_n_financiera5.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2025). *Financial education*. <https://www.oecd.org/en/topics/financial-education.html>
- R. Peiró. (2020). *Modelo de negocio*. <https://economipedia.com/definiciones/modelo-de-negocio.html>
- R. Reddy, M. Bruhm y C. Tan. (2013). *Estrategia nacional de educación económica y financiera de Colombia*. Banco Mundial. <https://www.bancomundial.org/content/dam/Worldbank/document/LAC/Capacidades%20Financieras%20en%20Colombia.pdf>
- S. J. Pedrosa. (2020). *Bienestar económico*. <https://economipedia.com/definiciones/bienestar-economico.html>
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2019). *Estrategia nacional de educación económica y financiera*. Gobierno de Colombia. <https://www.superfinanciera.gov.co/loader.php?IServicio=Tools2&ITipo=descargas&IFuncion=descargar&idFile=1010335>
- V. Arias. (2024). *¿Quién tiene más usuarios entre Nequi, Daviplata y otros neobancos? Uno sorprendió en 2024*. <https://www.pulzo.com/economia/cuantos-clientes-tienen-nequi-daviplata-dale-neobancos-colombia-PP4146196>