

## *Descripción de la Innovación Baseline Retiro Programado*

### **Punto I.**

La innovación que deseo presentar, consiste en un servicio que se presta mediante un software de aplicación, especializado en materia financiera y actuarial, que surge de la necesidad de dotar a las personas -especialmente a los trabajadores que desean alcanzar una pensión de retiro, que satisfaga sus expectativas o, como mínimo, su necesidades económicas básicas, al final de su vida laboral- de un enfoque metodológico formal y una herramienta computacional, para gestionar sus proyectos previsionales, con la finalidad de guiarlos hacia el logro de sus objetivos y metas, mitigando la incertidumbre y los riesgos derivados del fenómeno socioeconómico frente al futuro.

Baseline RP sintetiza un modelo prospectivo, basado en métodos numéricos inéditos y algoritmos computacionales especializados; que, partiendo del deseo de disponer una pensión futura y del modelo progresivo de los ingresos actuales y futuros del trabajador, determina, de manera transparente, la estructura y el valor de las contribuciones necesarias, para que, al capitalizarse, conduzcan, inequívocamente, al logro de los objetivos y meta que materializan la “pensión de retiro deseada”.

Lo innovador de Baseline RP consiste en la capacidad para “**ensamblar la Definición de Proyectos Económicos formales de carácter individual**” -al igual que los requeridos en la planificación de proyectos de ingeniería, pero simplificados- haciendo transparente las complejidades implícitas en el proceso de planificación financiera y actuarial, basándose en realidades individuales y cambiantes, y sintetizando un modelo prospectivo basado en métodos numéricos inéditos y algoritmos computacionales especializados.

El modelo prospectivo del método consiste de una abstracción matemática, que representa la forma como se espera que evolucione la vida económica del ahorrista, y el diseño dinámico de la estructura de inversiones que realiza en el fondo, según el perfil de riesgo derivado de su edad y el tipo de inversión.

De esta manera, Baseline RP se ocupa de guiar al ahorrista, a través del tiempo, desde el inicio del proyecto previsional, hasta que se alcancen los objetivos y meta deseada.

En otras palabras, Baseline RP se comporta como un coach virtual, que va señalando el camino que ahorrista debe seguir para lograr sus objetivos, en función del análisis de la progresión de sus ingresos en el tiempo, en medio de escenarios financieros y económicos realistas:

1. Definiendo el proyecto y sus objetivos.
2. Estableciendo la programación de contribuciones requeridas para alcanzar los objetivos.
3. Diseñando la estrategia financiera, y
4. Construyendo un plan dinámico e individual, que se convierte en la guía permanente para actividad de gestión del ahorro previsional.

Este plan de proyecto, está diseñado matemática y computacionalmente, para qué, con cierta periodicidad, capture la información de:

- a) Las contribuciones realizadas por las personas a sus fondos de capitalización,
- b) La rentabilidad obtenida durante cada periodo de ejecución, y
- c) Otras variables como por ejemplo la inflación ocurrida también durante cada período de ejecución del proyecto, que pudieran impactar los objetivos señalados.

Con estos elementos, en forma automatizada y transparente, el plan se reajusta de acuerdo al comportamiento las variables financieras reales y de la situación económica individual del trabajador, para brindarles, de manera explícita y determinista, la información necesaria para aplicar la acción correctiva que se debe ejecutar para cerrar la brecha identificada; y así, por avanzar, asegurando el logro del objetivo establecido.

Baseline RP introduce de manera formal, los conceptos de **“Control de Gestión y de Proyecto”** en la vida financiera de las personas, rompiendo el mito acerca de la complejidad que tienen los procesos matemáticos financieros y actuariales, que son necesarios, para realizar los cálculos requeridos en la planificación que contemple la creación y el manejo de flujos monetarios variables en el tiempo y en medio de escenarios económicos cambiantes.

En términos tecnológicos, la innovación Baseline RP, consiste en “una metodología y un software de aplicación especializado, para formular y controlar proyectos de capitalización individual, que actúa como un experto que toma información sobre las necesidades y aspiraciones de los ahorrista, y las transforma en proyectos total y absolutamente personalizados, estructurados, explícitos, metodológicos, controlables y reprogramables, elaborados de manera realista respecto de los escenarios financieros posibles y de sus posibilidades económicas verdaderas, mitigando el riesgo y la incertidumbre, de frente al futuro, y asegurando el logro de los objetivos programados en el tiempo.”

Como complemento sugiero leer el documento titulado:

Sergio Sorgi: “El miedo y la incertidumbre ante el futuro son las barreras que el asesor debe traspasar” €FPA (European Financial Planning Association).

<https://www.efpa.es/actualidad/noticias/sergio-sorgi:-el-miedo-y-la-incertidumbre-ante-el-futuro-son-las-barreras-que-el-asesor-debe-traspasar>

*Originalidad de la Innovación. Antecedentes.*

## **Punto II.**

En el año 1991 en Venezuela estaba planteada la modificación de la Ley del Trabajo y Prestaciones Sociales de los Trabajadores, con el propósito de sustituir el régimen de prestaciones sociales existente, por un nuevo régimen previsional que crearía los fondos de retiro de los trabajadores bajo la figura de cuentas individuales, y que serían manejadas por empresas denominadas Administradoras de Fondos de Retiro (AFR). En este momento, derivado de esta oportunidad de negocios, que un grupo financiero, interesado en participar, contrató mis servicios profesionales como ingeniero de sistema especialista en gerencia estratégica de sistemas de información, para brindarles asistencia estratégica organizacional y de sistemas para el desarrollo del proyecto. Es en estas circunstancias, que el grupo financiero contactó y contrató a una AFP en Chile, para que capacitara, dentro de sus instalaciones, al equipo que sería responsable de desarrollar el proyecto. El objetivo era conocer el funcionamiento y negocio de las AFP en Chile, desde la visión de la empresa administradora, para replicar la implementación del esquema chileno en Venezuela.

Fue durante esta estadía, que LUEGO DE OBSERVAR LA MODALIDAD DEL SERVICIO QUE BRINDABAN LAS AFP, Y SIENDO QUE EL MÉTODO QUE UTILIZABAN PARA LA ELABORACIÓN DE LOS PLANES Y CONSULTAS PREVISIONALES, CONSISTIAN BÁSICAMENTE DE ANÁLISIS RESTROSPECTIVO GENERALES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LOS FONDOS Y PAGOS DE PENSIONES, ASI COMO EN ASPECTOS NETAMENTAMES NORMATIVOS DEL SISTEMA,; es decir, basado en análisis de comportamiento del pasado y en la educación de los afiliados sobre el conocimientos de las normas legales del sistema,. es por esto que “IDENTIFIQUÉ UNA OPORTUNIDAD DE MEJORA DE LOS MÉTODOS Y PROCESOS DE ASESORAMIENTO Y PLANIFICACIÓN PREVISIONAL”. LA IDEA ERA CONSTRUIR UN NUEVO MÉTODO, QUE, CONTRARIAMENTE AL ANÁLISIS RETROSPECTIVO, ESTABLECIERA UN MODELO PROSPECTIVO PARA REPRESENTAR EL PROCESO DE CAPITALIZACION Y POSIBLES FORMAS DE RETIRO,, PARTIENDO DE ELEMENTOS MATEMATICAMENTE

DETERMINISTAS, TALES COMO: META, OBJETIVOS, ESCENARIOS FINANCIEROS, VARIABLES ACTUARIALES, LAPSO DE CAPITALIZACIÓN, LAPSO DE RETIRO, ESTRUCTURA DE INGRESOS, ESTRUCTURA DE CONTRIBUCIONES, TABLAS DE MORTALIDAD, ETC. Esta idea, para ser útil, debería producir un modelo matemático parametrizable, que permitiera determinar los valores que condujeran inequívocamente a alcanzar la meta y los objetivos establecidos por el trabajador al momento de su incorporación al nuevo sistema previsional.

Las metas consistían en la pensión de retiro deseada al final de la vida laboral o la pensión por contingencias de invalidez o sobrevivencia, según fuese el caso, y los objetivos debían expresar los niveles de capitalización o capitales actuariales necesarios que debería alcanzarse en cada periodo de control, para asegurar, al final del proyecto, que se alcanzara la meta establecida.

Fue de esta manera, que surgió la necesidad de desarrollar una aplicación que resolviera la debilidad del modelo utilizados por las AFP en Chile. LA APLICACIÓN TENDRÍA QUE CONTEMPLAR EN SU ALCANCE TODAS LAS FUNCIONES FINANCIERAS Y ACTUARIALES NECESARIAS PARA REALIZAR GESTIÓN PREVISIONAL, SER UN PLANIFICADOR EFICAZ, PERMITIR EL SEGUIMIENTO Y CONTROL DE LOS PLANES DE CAPITALIZACIÓN DE MANERA QUE SE PUDIERAN IDENTIFICAR DESVIACIONES Y APLICAR LOS CORRECTIVOS NECESARIOS, constituyendo, desde toda perspectiva, una innovación para ese momento.

Así las cosas, a finales del año 1992, luego de darle rigor metodológico a la idea, la presente formalmente al grupo financiero para que decidiera sobre su implementación, y como resultado, la idea fue acogida con entusiasmo y asumida como la estrategia primordial para el lanzamiento de la nueva empresa **Administradora de Fondos de Retiro** y para la revisión y rediseño de los servicios financieros y fiduciarios de la institución, dentro de un proyecto de reingeniería organizacional que estaban desarrollando en ese momento.

De esta manera se formó una asociación estratégica, entre la empresa y mi persona, para llevar a cabo la materialización e implementación de la innovación, como una nueva forma de servicio fiduciario en Venezuela.

Lamentablemente el proyecto no llegó a materializarse. Para esos días existía una fuerte convulsión política y económica en el país producto de las secuelas de una rebelión militar ocurrida durante el año 1992, y a una gigantesca crisis generalizada del sector financiero, que concluyó en la intervención, por parte de estado, y quiebra, de la mayoría de las instituciones financieras, encontrándose entre las afectadas la institución promotora de la idea.

Desafortunadamente las secuelas de lo que fue aquella crisis económica y la rebelión militar que la antecedió, evolucionaron negativamente, y se expandieron con nueva vida y origen propio, hasta convertirse, hoy día, en un gran monstruo de consecuencias aún mucho más desastrosas que las generadas por la crisis financiera del año 1994.

Es así como el proyecto Baseline RP quedó huérfano al nacer y tuve que engavetarlo esperando una mejor oportunidad para su difusión e implementación.

Pero entre el año 1999 y 2000, el nuevo gobierno, respondiendo a las opciones que planteo en la campaña electoral, sugirió la creación de AFP bajo la modalidad que utilizaba Uruguay. Esta idea se difundió con fuerza en el país, y grupos interesados en el tema me contactaron para retomar la idea del proyecto; no obstante, nuevamente la idea se engavetó, ya que la crisis continuaba engendrando un monstruo económico, y cada día se incentivaba más el carácter populista del nuevo gobierno.

Es en este escenario, cuando se decide que la seguridad social, constitucionalmente, era "sin fines de lucro"; y por lo tanto, cualquier iniciativa de tipo privado para incentivar la inversión y el ahorro, con fines previsionales, tenía que ser descartada, por considerarse que la utilidad que

generan las empresas privadas por sus servicios serían lucros derivados de las seguridad social y en consecuencia “inconstitucionales”.

De manera que, finalmente, nunca se materializó la oportunidad esperada, debido a la continuidad de la crisis política y al inmenso desajuste macro económico que impide el desarrollo de una economía estable, en medio de un ambiente inmensamente inflacionario; y desde luego, por la falta de interés del Estado en promover y facilitar el negocio previsional privado, siendo más bien partidario de la aplicación de políticas populistas y del mantenimiento de los esquemas tradicionales de reparto, aún a costa de la salud financiera del país.

### *Impactos de Baseline RP sobre el Mercado Financiero y la Sociedad en General*

#### **Punto III.**

La Seguridad Social es una obligación del Estado, que consiste de un sistema de seguros que se impone a los trabajadores, de manera tradicionalmente obligatoria, para brindarles protección contra eventualidades como: Pérdida del trabajo, accidentes, enfermedades, invalidez, muerte o vejez.

Aunque la misión de la seguridad social es lograr el mejoramiento de las condiciones de vida de los ciudadanos, el cumplimiento de esta obligación supone una carga económica insostenible para los Estados. Estos, por lo general, deben recurrir a endeudamiento sistemático para sostener el sistema de seguridad social, comprometiendo, de esta manera, la sustentabilidad futura de las naciones con los riesgos del impacto social y político implícito.

Este problema, existente en los Sistemas de Seguridad Social en el mundo, se debe básicamente a:

- El crecimiento exponencial del número de beneficiarios por envejecimiento de la población como consecuencia del aumento de la expectativa de vida de las personas.
- Las crisis económicas recurrentes con impacto en la oferta laboral y la base de contribuyentes, afectando fuertemente el sistema tradicional de reparto basado en el esquema piramidal.
- La falta de sustentabilidad económica del esquema de reparto sobre el que se fundamentan los sistemas previsionales actuales, en virtud de la deuda existente con trabajadores, que en el pasado aportaron para que los adultos cobraran sus pensiones y hoy día tienen el derecho adquirido para que los contribuyentes realicen los aportes que les permita costear sus propias pensiones. No siendo esto posible, en la dimensión y alcance necesario, es por lo que los Estados recurren a mecanismos de endeudamiento sistemático, difiriendo para el futuro la amenaza de quiebre del sistema previsional, aun con la significación y el impacto económico que esta situación implica para el país, así como para los pensionados y generaciones futuras.
- La carencia de esquemas y cultura fiduciaria, promovidos por los Estados, basados en el ahorro y capitalización individual, que incorporen la participación de los trabajadores en los mercados financieros y de capital a través de fondos de inversión colectivos, para, fomentar el desarrollo económico de las naciones, permitiendo, de esta manera, la democratización del capital de las empresas y la consecuente distribución de la riqueza.

Ante esta situación, es necesario encontrar opciones complementarias que brinden al trabajador la posibilidad de construir y asegurar su seguridad social de forma individual y voluntaria, anticipándose a lo que podría ser en el futuro el gran colapso social y económico, del cual ya la crisis económica mundial de 2008 nos dio una alerta y una lección que tal vez hoy aún no hemos aprendido.

**“No podemos resolver los problemas  
usando la misma forma de pensamiento  
que usamos cuando los creamos”.**

**Albert Einstein.**

*Hoy nos encontramos frente a una situación de orden social que repercute, no sólo sobre el Estado y los gobiernos, sino también sobre las empresas o instituciones que brindan servicios financieros y de seguros, planteándoles la necesidad de: “Disponer de medios para, **frente a la incertidumbre**, brindar asistencia profesional con la finalidad de contribuir al logro de las metas y objetivos de vida de las personas”.*

*Pero disponer de medios refiere la existencia de métodos y otras herramientas que faciliten el diseño, promoción y prestación de nuevos servicios adaptados a estas circunstancias.*

*Es necesario que la información llegue a la persona común, facilitándole: a. La comprensión de su realidad, en términos económicos, más allá de la coyuntura financiera puntual; b. La definición de estrategias económicas y financieras acorde con cada realidad individual; c. El desarrollo de planes de proyecto, así como el seguimiento y control de los mismos, para asegurar los objetivos y metas de las personas, en medio de la incertidumbre que representan los sistemas previsionales de frente a un futuro lleno de incertidumbres económicas.*

*Este planteamiento, visto de esta manera, no deja de ser más que una simple utopía para el ciudadano de a pie, debido a que estos medios, suponen una actividad individual continua, que se encuentra afectada, por factores tales como: a. Regulaciones.; b. Inflación; c. Rentabilidad de los fondos de ahorro, etc., los cuales deben ser gestionados, correctamente, para lograr los objetivos de cada individuo particular. En este sentido, cada persona, además de enfrentar el reto del compromiso que este escenario implica, requieren de un nivel de experticia, al menos básica, para realizar las actividades financieras y de gestión implícitas en este propósito.*

*Pero, aún, en el caso de poseer el conocimiento necesario, estos métodos son complejos, laboriosos, especializados y de poco uso práctico para una persona común, e incluso, para personas con conocimientos avanzados en materia financiera y actuarial. Es por esta razón, que considero que la innovación Baseline RP, impactará positivamente las políticas de los Estados, los procesos de las empresas financieras, de seguro, las administradoras de fondos de pensiones y a la sociedad en general de la siguiente manera:*

*1. Proporcionando un método para ayudar a crear una cultura positiva hacia la inversión y el ahorro previsional en el ciudadano común.*

*2. Complementando y potenciando la capacidad de servicio del “ASESOR” en la realización cálculos complicados, necesarios en el proceso de planificación y control de proyectos financieros y actuariales.*

*3. Ayudando a las personas a imaginar el futuro deseado y a expresarlo en términos monetarios, visualizando las opciones más factibles para alcanzarlo.*

*4. Ayudando a las empresas, prestadoras de servicios, a establecer una relación profesional con la persona común -que carecen de experticias y conocimientos financieros- identificando y expresando sus necesidades y elaborando planes acordes con su realidad económica financiera real en cada momento.*

*5. Ayudando a las personas a implementar y seguir planes de inversión y ahorro para asegurar los resultados deseados en el tiempo.*

*6. Ayudando a mitigar los riesgos y la incertidumbre derivados del fenómeno socioeconómico de frente al futuro.*

*7. Aportando métodos y herramientas que facilitan la realización del control de gestión dentro de los aspectos de la vida financiera de las personas, ayudándolos a conducir sus proyectos económicos y previsionales, en medio de entornos económicos cambiantes.*

*8. Constituyendo un medio para que los productos financieros y previsionales, trasciendan en logros que satisfagan los objetivos de vida y expectativas de las personas, más allá de los beneficios monetarios puntuales y circunstanciales que puedan brindar el manejo especulativo del dinero.*

9. Ayudando a estrechar lazos de mediano y largo plazo entre las instituciones y los ahorristas a través del compromiso que implica el establecimiento de las metas y objetivos reales de las vidas de las personas, y del rigor metodológico necesario para alcanzarlo.

10. Incentivando el ahorro familiar o de grupos de personas relacionadas, proporcionándoles medios que faciliten la planificación conjunta para el logro de objetivos comunes a través de la constitución de cooperativas de inversión o fondos comunes de ahorro de propósitos definidos.

11. Contribuyendo para que la imagen fiduciaria de las instituciones prevalezca sobre el propósito estrictamente comercial de aquellos servicios que se prestan en la actualidad, y que se basan en incentivar el gasto y el consumismo de las personas, por sobre la inversión y el ahorro, brindándoles nuevos medios y oportunidades de prestación de servicios acordes con esta realidad social.

12. Contribuyendo a incrementar la confianza del ciudadano común, en los sistemas previsionales de las naciones, al presentarles una nueva forma responsable y transparente de asumir el compromiso que significa la función social del asesor previsional.

Compromiso Personal, Actitud, Persistencia, Dificultades, Esfuerzo Realizado.

#### **Punto IV.**

En resumen, podemos señalar que el proceso de desarrollo de la innovación Baseline RP se divide en dos etapas del tiempo. La 1ra. Se remonta a los años 92 y 93, fecha en la cual se creó la primera parte de modelos matemático financiero y actuarial subyacente de la aplicación. Esto fue motivado por un proyecto de Ley de Seguridad Social que estaba planteado en Venezuela, tal como se expone en el punto inicial de este documento denominado Originalidad De La Innovación. Antecedentes; y la 2da etapa que abarca los años entre 2014 y 2017 (hubo algunas iniciativas y trabajos de poca significación e impacto entre 2005-2009) fechas entre las cuales se concluyó el desarrollo de la aplicación.

La motivación principal que tuve para retomar y concluir la idea de la metodología y la aplicación, fue la lectura de una publicación de la **EFPA (European Financial Planning Association)** sobre el miedo a la incertidumbre y el rol que le correspondía asumir a los asesores financieros, para ayudar a superar el temor de las personas ante la incertidumbre derivada por crisis financiera mundial del año 2008.

En esta publicación el conocido académico **Sergio Sorgi**, se refiere a la **“Labor Social del Asesor Financiero”** y al reto que representa el **cambio de rol y de los servicios que deben brindar para recuperar la confianza perdida de las personas en el sistema financiero mundial**. El profesor **Sergio Sorgi** recomienda es el uso de técnicas de Control de Gestión para conducir los proyectos financieros de las personas, elaborando planes de acuerdo a su realidad financiera, haciendo las recomendaciones necesarias y ejecutando el debido seguimiento y control para hacer posible la consecución de los objetivos y metas deseadas.

Ver: <https://www.efpa.es/actualidad/noticias/sergio-sorgi:-el-miedo-y-la-incertidumbre-ante-el-futuro-son-las-barreras-que-el-asesor-debe-traspasar>

Este planteamiento del profesor Sergio Sorgi coincide exactamente con lo he estado planteando, desde el año 1992, en la motivación del proyecto Baseline RP.

Fue por esta razón, que al revisar la recomendación de Sergio Sorgi, y conocer sus credenciales académicas y profesionales como consultor y director una de las empresas más importante de estudios y asesoramiento financieros en Europa, y, adicionalmente, siendo que el profesor Sergio Sorgi es el creador de las **Normas ISO de Calidad para Formación de Asesores Financieros**, no podía recibir una mejor señal de que he estado en el camino correcto; y que alguien con el perfil del profesor Sergio Sorgi estuviera recomendando este método como el ideal; planteando a la vez, el reto que tienen los asesores financiero de usarlo para ayudar a romper la barrera del miedo ante el futuro derivado de la crisis económica del

año 200, es la razón por lo que concluí que la situación que visualicé en Chile en los años 90, es un problema de alcance mundial que aún no se ha resuelto..

Desde ese momento me motivé y aboqué a la idea de retomar el proyecto, armar un equipo de interacción profesional para investigar sobre la materia y las oportunidades en el mundo y trabajar durante los siguientes años construyendo la metodología y la aplicación que ahora estoy presentando.

### **Principal dificultad para el desarrollo de la innovación**

El modelo matemático subyacente de Baseline RP, aunque es abstracto y complejo, pareciera realizable algebraicamente; no obstante, la solución que implica hacerlo paramétrico e independiente respecto de cualquiera de sus variables, y a la vez puede tener la flexibilidad necesaria para construir planes de capitalización total y absolutamente personalizados, requiere que este tenga que escribirse de diferentes formas -según la variable que se establezca como interdependiente-. En matemática se usa el término DESPEJAR para hacer referencia a este tipo de proceso.

Al intentar escribir los modelos matemáticos -para lo cual no resultaba factible el uso de las matemáticas financieras convencionales- se derivan expresiones matemáticas de tipo **NO LINEALES\*** que son extremadamente complejas y carecen de solución algebraica posible, por lo que su solución, necesariamente, requiere el uso de técnicas denominadas Análisis y métodos numérico, Álgebra Lineal, Funciones Analíticas y Análisis de Series Formales, entre otras.

Esto significa que para que el modelo matemático pueda representar de forma explícita la estructura del comportamiento del ingreso y la vida económica de las personas, en cualquier momento del tiempo, y responder a las interrogantes sobre el valor de cada una de las variables, es necesario desarrollar algoritmos numéricos especializados e implementar las soluciones computacionales definitivas. Esto es un proceso complejo conocido como programación matemática.

Viabilidad Económica.

### **Punto V.**

La innovación Baseline RP, está diseñada para prestar asistencia de gestión de proyectos a cualquier persona económicamente activa, con o sin conocimientos financieros, que deseen alcanzar objetivos y metas financieras, de mediano o largo plazo, a través de la ejecución de proyectos de capitalización.

Aunque la innovación Baseline RP está dirigida a un gran universo de personas, donde los ahorristas previsionales constituyen su principal objetivo. La asistencia se brinda por medio de asesores financieros o previsionales que laboran de forma independiente o en instituciones financieras, de manera que la solución está diseñada para la prestación de servicios y no para fines de uso individual.

El mercado potencial la innovación Baseline RP son: Administradoras fondos de capitalización de carácter previsional, especialmente administradoras de fondos de pensiones, empresas de seguro, bancos comerciales, bancos fiduciarios, empresas de asesoramiento financiero, empresas de asesoramiento previsional, asesores financieros, asesores previsionales, actuarios y público general.

Los países potencialmente favorables para la comercialización de la innovación son: EEUU, Canadá, España, México, Chile, Uruguay, Ecuador, Perú, Colombia y Brasil entre otros.

¿Cómo opera el servicio y se generan los ingresos?

- El la figura de asesoramiento, una institución que logre posicionar el producto como herramienta de servicio que brinda a un costo X por asesoría individual operaría de la siguiente manera:

- Usando la función correspondiente se **generan Ordenes de Paquetes de Definición de Proyectos Económicos Para el Retiro o para el proyecto fiduciario individual (EPDP)**, las cuales son códigos de referencia que se utilizan para adquirir y cargar el saldo de paquetes de solicitud de proyectos que se solicitan.
- El código de la orden generada se envía conjuntamente con la referencia del pago realizado, y una vez que este se ha verificado, el usuario recibe una clave digital relacionada que se usa para recargar y activar el número de **EPDP's** solicitado.
- Luego que la orden se activa, el sistema queda listo para crear nuevas definiciones de proyectos. Cada vez que se crea una nueva definición de proyecto (EPDP) se debita una unidad del número de paquetes disponibles.

En caso que se actualice o cambien algunos de los parámetros de un proyecto existente, el sistema sólo debita del saldo una porción equivalente a  $\frac{1}{4}$  de unidad.

Esto se repite cada vez que se crean o actualizan definiciones de proyectos EPDP hasta que se agota la capacidad de generación.

Cuando no existe saldo o capacidad de generación de EPDP el cliente puede continuar operando con la aplicación sobre los proyectos existentes, pero no puede generar nuevas definiciones de proyectos ni modificar las existentes.

- Para generar nuevos **EPDP** el usuario debe emitir una nueva orden por el número de definiciones de proyectos deseado. Por ejemplo, si se emite una orden para generar hasta 20 definiciones de proyectos y la activación de cada proyecto tiene un costo determinado, digamos de \$1, la orden total tendría un costo total de \$1 x 20. El cliente debe pre pagar este monto para obtener el código digital necesario para operar.
- Una vez verificada la orden, el cliente recibe un código que actualiza el saldo de **EPDP** disponibles acreditando las unidades solicitadas. De esta manera el sistema queda en condición de generar hasta 20 nuevos **EPDP**.
- Un **EPDP** es el conjunto de documentos y herramientas en formatos PDF y EXCEL de hoja de cálculos que contienen el plan del proyecto y los instrumentos y herramientas necesario para gestionarlos en el tiempo.
- **EL EPDP** es el entregable del servicio que se presta. La aplicación es sólo el medio a través del cual estos documentos se crean. El cliente es el socio estratégico para la prestación del servicio que interactúa directamente con el usuario final (trabajador) para ayudarlo a conducir sus proyectos de vida.
- La rentabilidad esperada de la innovación dependerá del alcance que se logre en la consolidación del concepto en el mercado mundial. No obstante, es posible imaginar la magnitud de la oportunidad del negocio si esta idea de gestión de proyectos personales y se masifica a través de medios como las redes sociales.
- Por el servicio de asesoramiento más el **paquete de definición del proyecto económico para el retiro** el usuario final cancelará una tarifa que debe cubrir el fee que corresponde al servicio Baseline RP más el costo que corresponde al servicio del cliente o asesor financiero, de acuerdo al modelo de negocio que este utilice. De esta manera el cliente o asesor recuperará, en cada caso, el monto cancelado por la generación del EPDP. La idea es que el costo se traslade al usuario final o persona a quien se le elabora el proyecto. No obstante, en este sentido cada cliente o institución puede tener su propia política siempre y cuando respete los acuerdos económicos sobre el servicio Baseline RP, de manera que se mantenga una política económica internacional lógica y coherente, que no sacrifique o perjudique el fin último que es la masificación mundial de la metodología y uso de la aplicación. La aplicación de una política comercial errada podría ser contradictoria con este último propósito.
- El tiempo de creación de un **EPDP**, considerando la interacción personal con el usuario final, y las explicaciones necesarias para realizar la transferencia de conocimiento para comprender el producto, toma un tiempo máximo de 15 minutos. De manera un asesor



*puede generar, trabajando de forma holgada durante 8 horas al día, la cantidad de hasta 32 proyectos por día. En términos económicos, si consideramos un valor competitivo de \$X por paquete, estas 32 definiciones de proyectos corresponderían a un monto de \$ Xx32 diarios por cada asesor, sin considerar el costo de su servicio.*

*Una agencia de alta demanda que utilice 10 asesores de banca personal podría llegar a atender holgadamente hasta 320 personas por día. En ese caso el monto facturado alcanzaría la suma de \$ X x 320 x 5 semana por agencia.*

*Para tener una idea práctica de la dimensión del negocio, considerando que el cliente es una pequeña institución de 100 agencias, y en el caso que cada agencia genere sólo un (1) EPDP por día, el monto facturado por día alcanzaría la cantidad de \$ X x100.*

*Ahora, siendo que cada semana tiene 5 días, el monto facturado por semana será la cantidad de \$. De \$ X x 100 x 5. De esta misma manera, considerando 52 semanas por año, el monto de la facturación al año sería la cantidad de \$ X x 100 x 52 equivalente a \$ X x 100 x 52 /12 por mes.*

*Los proyectos se podrían gestionar de manera conjunta entre el usuario final y el asesor utilizando los servicios y medios en líneas que existen en la actualidad, y que permiten compartir información en la nube, facilitando la generación de servicios e ingresos colaterales, e incluso, permitiendo la creación de nuevas fuentes de trabajo para aquellas personas que se especialicen en el uso de la innovación para asistir a clientes finales de poca experticia financiera.*

- *La innovación Baseline RP, por la naturaleza del servicio, fue diseñada como una aplicación stand alone que puede funcionar en cualquier computadora basada en Windows 10 o inferior.*

*Esta no requiere la utilización de redes ni funcionalidades de operación ON Line o conexión a Internet, a excepción de una funcionalidad de seguridad en línea diseñada para auditar el registro de control cada vez que se inicializa la aplicación.*

*Esto último es con la finalidad de evitar la adulteración inescrupulosa del registro de control de la aplicación. Sólo, una vez que el registro de control es auditado, es posible realizar operaciones de débito sobre la aplicación.*

- *Para distribuir el saldo de EPDP en múltiples máquinas, existe una funcionalidad que permite transferir saldo de EPDP disponible entre distintas máquinas locales o remotas. Esta funcionalidad opera construyendo el registro de una transacción de solicitud que se realiza en una máquina y se registra en la máquina que acreditará el saldo. La máquina destino recibe la solicitud de saldo emitida por la maquina origen, la procesa acreditando el saldo y genera un nuevo registro de transacción que se procesa en la maquina origen para debitar el saldo solicitado.*

*Baseline RP*

*Ing. Tomás Fernández*

*Ingeniería Previsional*