

### CARÁTULA VISIONARIA

<b>Nombre:</b> Marcela Guadalupe Solís Méndez	<b>Matrícula:</b> LN000031290
<b>Nombre del curso:</b> Creación de Valor	<b>Nombre del profesor:</b> Raymundo Palacios Torres
<b>Módulo:</b> Módulo I	<b>Actividad:</b> Evidencia 1
<b>Fecha:</b> 15 de Noviembre de 2024	
<b>Bibliografía:</b>  Amengual, E. B. (2011). <i>Universitat de les Illes Balears</i> . Obtenido de <a href="https://itim.uib.es/wordpress/wp-content/uploads/2019/04/JISBD_2017_Amengual_Bibiloni_Mascaro_Palmer.pdf">https://itim.uib.es/wordpress/wp-content/uploads/2019/04/JISBD_2017_Amengual_Bibiloni_Mascaro_Palmer.pdf</a>  Foladori, G. (2016). <i>Revista UNAM</i> . Obtenido de <a href="http://148.217.50.3/jspui/bitstream/20.500.11845/277/1/8Guillermo%20Foladoricade%20navalor%20y%20patentes%20nano%20en%20Mex.pdf">http://148.217.50.3/jspui/bitstream/20.500.11845/277/1/8Guillermo%20Foladoricade%20navalor%20y%20patentes%20nano%20en%20Mex.pdf</a>  INEGI. (2021). <i>INEGI</i> . Obtenido de <a href="https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/">https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/</a>  Torres, R. P. (2024). <i>Creación de valor</i> .	

**Objetivo:** El objetivo de este análisis es evaluar a profundidad las áreas clave del proyecto Visionaria con el propósito de identificar oportunidades de mejora en su modelo de negocio, su propuesta de valor y su cadena de valor. Esto permitirá optimizar los recursos y maximizar el impacto en su público objetivo: mujeres interesadas en mejorar su educación financiera mediante herramientas digitales prácticas y personalizadas. Además, se busca validar la viabilidad económica del proyecto y desarrollar estrategias que lo posicionen como líder en su sector.

### ***Procedimiento:***

En primer lugar, se llevó a cabo un análisis FODA para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del proyecto Visionaria, con un enfoque en entender el entorno competitivo y las necesidades del mercado. Posteriormente, se utilizó el modelo Canvas como herramienta para estructurar los elementos clave del modelo de negocio, como actividades principales, recursos estratégicos, socios clave y canales de distribución.

Para calcular la viabilidad económica del proyecto, se realizaron estimaciones de costos y beneficios, analizando la rentabilidad y el retorno de inversión potencial. Paralelamente, se aplicaron modelos de creación de valor, como la cadena de valor de Porter, para mapear las actividades necesarias que contribuyen a la propuesta de valor de Visionaria. Este análisis incluyó la identificación de entradas (recursos financieros, tecnológicos y humanos), procesos internos (desarrollo tecnológico, diseño de contenido educativo) y resultados esperados (impacto en la educación financiera de las usuarias).

### ***Resultados:***

En el análisis de los resultados de Visionaria, se identificaron aspectos clave en su propuesta de valor y rentabilidad. La plataforma ofrece un fuerte componente de empoderamiento financiero al público joven, resaltando por su enfoque en brindar recursos prácticos, fomentar la confianza en sus usuarias y mantener una accesibilidad económica. Esto permite que Visionaria se posicione como una opción confiable y asequible dentro del mercado de educación financiera para jóvenes.

Desde el punto de vista financiero, Visionaria muestra un modelo rentable con un retorno proyectado de \$25.24 por cada peso invertido, lo cual asegura una base económica sólida y potencial para un crecimiento sostenido.

En cuanto a las oportunidades de mejora, se encontraron tres áreas principales. Primero, la expansión de su alcance a nivel nacional e internacional, lo cual podría incrementar considerablemente su base de usuarias. Segundo, optimizar el

marketing digital para mejorar la visibilidad y el reconocimiento de la plataforma, aprovechando estrategias que resalten sus beneficios únicos.

Por último, en la cadena de valor de Visionaria se observó que el desarrollo tecnológico de la aplicación y la generación de contenido financiero actualizado son elementos cruciales que impulsan su diferenciación en el mercado, asegurando que las usuarias encuentren en Visionaria un recurso moderno y relevante para sus necesidades financieras.

### ***Conclusión:***

El análisis realizado demuestra que Visionaria tiene un modelo de negocio sólido, viable y con un alto potencial de impacto tanto social como económico. Su propuesta de valor está bien definida y se adapta a las necesidades del mercado objetivo, lo que le permite posicionarse como una solución innovadora en el ámbito de la educación financiera.

Asimismo, las áreas de mejora identificadas, como la expansión a nuevos mercados, la mejora en estrategias de marketing y la diversificación de servicios, representan oportunidades clave para escalar el proyecto y asegurar su sostenibilidad a largo plazo. Visionaria se perfila como una herramienta efectiva para transformar la manera en que las mujeres manejan y entienden sus finanzas, fomentando un cambio positivo en sus vidas y en la sociedad.

## ANÁLISIS DE PROYECTO VISIONARIA

### **1. Tema del proyecto:**

En el *presente documento se expone el proyecto de Visionaria*, una aplicación de educación financiera diseñada para empoderar a las mujeres mediante una metodología de aprendizaje interactiva, herramientas prácticas y asesorías personalizadas que les permitan gestionar sus finanzas personales de manera efectiva.

El *propósito* de Visionaria es enseñar educación financiera de forma fácil y accesible, ayudando a las mujeres a superar desafíos comunes como la falta de ahorro, el exceso de gastos no controlados, las deudas y la falta de crecimiento económico de forma que se promueva la autonomía, la participación económica y la libertad financiera de sus usuarias, impulsando su inclusión financiera y generando un impacto positivo en su calidad de vida.

Actualmente, el proyecto se enfoca en mujeres de entre 18 y 65 años y ofrece soluciones personalizadas a través de recursos digitales. Aunque su *alcance* inicial es local, Visionaria tiene una visión estratégica de expansión a nivel nacional e internacional, con el fin de fomentar una cultura financiera sólida y contribuir de manera significativa a la economía.

### **2. Planteamiento del problema:**

#### **2.1. Selecciona la empresa o institución sobre la cual realizarás tu proyecto:**

- I. Nombre de la empresa o institución: La empresa que se aborda en este proyecto se llama Visionaria, una aplicación digital enfocada en la educación financiera para mujeres.
- II. Giro de la empresa: El giro de Visionaria es educación financiera digital (educativo, financiero y digital), con un enfoque particular en empoderar a las mujeres para que gestionen sus finanzas personales de manera efectiva.
- III. Tamaño de la empresa: Actualmente Visionaria es una empresa que se encuentra en su etapa inicial. A pesar de su tamaño, el proyecto tiene un enfoque claro en el crecimiento y escalabilidad, con el objetivo de llegar a un número significativo de mujeres en diferentes contextos socioeconómicos.
- IV. Contexto en donde está situada la empresa: Tiene un alcance inicial local, sin embargo, se desarrolla con la visión de expandirse a nivel nacional e internacional, lo que facilitará la inclusión financiera de las mujeres en

diversos contextos culturales y económicos ya que Visionaria se sitúa en un contexto digital que permite llegar a mujeres en todo el país, con el propósito de mejorar su autonomía financiera mediante soluciones prácticas y accesibles.

- V. ¿Es local, nacional o internacional? Como anteriormente mencionamos, Visionaria al encontrarse en una etapa inicial comenzará como una empresa local, enfocada en un público objetivo de mujeres mexicanas de 15 a 18 años de edad, pero tiene una visión de expansión nacional e internacional.
- VI. Los principales criterios de creación de valor que consideramos en Visionaria, se centran en los siguientes puntos:
1. Accesibilidad y facilidad de uso: Las herramientas prácticas, los recursos digitales interactivos (como plantillas de presupuesto, herramientas de seguimiento de gastos y contenido educativo) están diseñadas para ser fáciles de usar, permitiendo a las usuarias aprender a su propio ritmo.
  2. Personalización de recursos: La plataforma se adapta a las necesidades particulares de cada mujer al inicio de su registro con ayuda de un formulario interactivo que nos indica sus necesidades principales, de esta manera ofrecer los temas que la usuaria necesita.
  3. Metodología de enseñanza interactiva: Visionaria utiliza una metodología de aprendizaje innovadora e interactiva, que incluye quizzes, videos breves, simuladores financieros y ejercicios prácticos que facilitan la comprensión de conceptos clave.
  4. Inclusión financiera: Visionaria tiene un enfoque claro en la inclusión financiera, buscando cerrar la brecha económica que enfrentan muchas mujeres, especialmente aquellas que han sido históricamente excluidas de las oportunidades de crecimiento económico debido a barreras sociales y económicas.

## **2.2. Evalúa el tipo de proceso de gestión estratégica que está siendo aplicado actualmente en la empresa, para detectar sus áreas de oportunidad.**

El proceso de gestión estratégica de Visionaria está en una fase inicial, centrado en desarrollar un modelo de negocio que combina educación financiera y tecnología para empoderar a las mujeres. Analizando lo que se ha desarrollado en Visionaria, detectamos las principales áreas de oportunidad se encuentra la expansión de su

alcance a nivel nacional e internacional, la diversificación de servicios con nuevas herramientas y beneficios financieros, el fortalecimiento de alianzas estratégicas,

instituciones clave, la optimización del marketing digital para mejorar su posicionamiento, y el ajuste de su modelo de monetización para garantizar un crecimiento escalable y sostenible.

## Misión

Proporcionar educación financiera accesible y asesoría personalizada a mujeres, ayudándolas a mejorar su gestión financiera personal y fomentar un futuro económico seguro y sostenible.

## Visión

Ser la aplicación líder en educación financiera para mujeres, empoderándolas con conocimientos y herramientas para gestionar sus finanzas y alcanzar la libertad económica.

## Valores

Los valores principales de Visionaria son: Empoderamiento, inclusión, innovación y compromiso social.

**III. - Considerando el ambiente externo e interno, realiza un análisis para detectar las áreas de oportunidad de la misma, utiliza los diferentes modelos, herramientas y conceptos contenidos en el curso.**

Tomando en cuenta el inicio de Visionaria y previa investigación, se desarrolla el FODA:

<h1>Análisis FODA</h1>		1-(F) Fortalezas	3-(D) Debilidades
		2-(O) Oportunidades	<b>Estrategias FO</b>
4-(A) Amenazas	<b>Estrategias FA</b>	<b>Estrategias DA</b>	

### **3. Introducción**

Este documento presenta un análisis integral de Visionaria, una aplicación de educación financiera que busca empoderar a las mujeres mediante herramientas digitales prácticas y soluciones personalizadas donde su objetivo principal promover la autonomía financiera y la inclusión económica, ayudando a sus usuarias a alcanzar una estabilidad financiera sostenible a largo plazo.

A lo largo del trabajo, se examinan aspectos fundamentales como la propuesta de valor de Visionaria, sus tipos de valor, el costo-beneficio, el mapa de valor y el perfil de cliente. También se analizan los modelos y niveles de creación de valor aplicados, la cadena de valor con un enfoque en sus etapas más relevantes y el tipo de innovación implementada, que incluye tecnología interactiva para revolucionar la educación financiera. Además, se identifican áreas de oportunidad para asegurar el crecimiento y sostenibilidad de la plataforma.

El objetivo del análisis es evaluar cómo Visionaria puede generar un impacto significativo en la vida económica de las mujeres y consolidarse como una herramienta transformadora. La estructura incluye la propuesta de valor, el perfil del cliente, el análisis de la cadena de valor y las innovaciones tecnológicas que posicionan a Visionaria como un referente en la educación financiera.

### **4. Marco teórico:**

#### **I. Tipos de valor y como se aplica en tu proyecto. (Torres, 2024)**

**Visionaria**, por todo lo que ofrece se podría identificar en los cuatro tipos de valor de la siguiente forma:

- Valor social: Fomenta la creación de una comunidad de apoyo entre mujeres, donde pueden compartir experiencias y aprender unas de otras, fortaleciendo la red social y el empoderamiento colectivo.
- Valor psicológico: Al brindar educación financiera y asesoría personalizada, ayuda a las usuarias a ganar confianza en su capacidad para gestionar sus finanzas, reduciendo el estrés y la ansiedad asociados con el dinero.
- Valor funcional: Proporciona herramientas y recursos prácticos que facilitan la gestión financiera diaria, como presupuestos, seguimiento de gastos y asesoramiento sobre inversiones.
- Valor monetario: Ayuda a las usuarias a tomar decisiones financieras informadas que pueden resultar en un ahorro significativo y una mejor administración de sus recursos económicos.

Sin embargo, el valor principal radica en el valor monetario que brindamos a las usuarias ya que dentro de nuestra propuesta de valor anteriormente mencionada hacemos que rinda más el dinero para las necesidades básicas o/y gustos que se requieran, además de ahorros significativos.

## II. Costo beneficio y un ejemplo de cómo medirías el costo beneficio de tu proyecto.

Este análisis es una herramienta fundamental para evaluar la viabilidad y sostenibilidad de Visionaria, ya que permite comparar los costos asociados al desarrollo y operación de la aplicación con los beneficios económicos y sociales que se generarán para las usuarias.

Los costos asociados **aproximados** al proyecto pueden clasificarse en diferentes categorías:

- Costos de desarrollo de la App: Incluyen la contratación de desarrolladores, diseñadores, y expertos en UX/UI para crear una plataforma intuitiva y accesible. Este costo puede oscilar entre \$30,000 y \$50,000 dependiendo de las características y funcionalidades que se implementen.
- Marketing y publicidad: Para atraer a las usuarias, se necesitará invertir en estrategias de marketing digital, publicidad en redes sociales y colaboración con influencers. Esto podría costar entre \$20,000 y \$30,000 anuales.
- Creación de contenido educativo: Implica la elaboración de cursos, talleres y materiales informativos. Esto puede variar entre \$10,000 y \$15,000 dependiendo de la calidad y cantidad de contenido.
- Costos operativos: Estos incluyen gastos generales como servidores, mantenimiento de la app, y soporte al cliente, que pueden estimarse en \$5,000 a \$10,000 al año.

Total estimado de costos iniciales:

Aproximadamente \$75,000 a \$105,000.

Los beneficios derivados de Visionaria pueden ser tanto económicos como sociales:

- Ahorros generados: Se espera que las usuarias, gracias a la educación financiera recibida, logren ahorrar en promedio un 20% de sus ingresos.



- Tomando un aproximado de 1,000 usuarias, con un ingreso promedio de \$10,000 mensuales, el ahorro total anual sería de \$2,400,000.
- Mejora en la gestión de Deudas: Al aprender a manejar sus finanzas, las usuarias podrían reducir sus deudas. Suponiendo que el 50% de las usuarias logran liquidar deudas que les costaban \$500 mensuales, el beneficio total sería de \$150,000 anuales.
- Aumento de Inversiones: Con una mejor educación financiera, es probable que las usuarias comiencen a invertir. Si el 20% de las usuarias invierten, y logran obtener un retorno del 10% sobre una inversión de \$500, el beneficio adicional sería de aproximadamente \$100,000 anuales.

Suma

\$2,400,000 (ahorros) + \$150,000 (reducción de deudas) + \$100,000 (inversiones)  
 = \$2,650,000.

Costo-beneficio

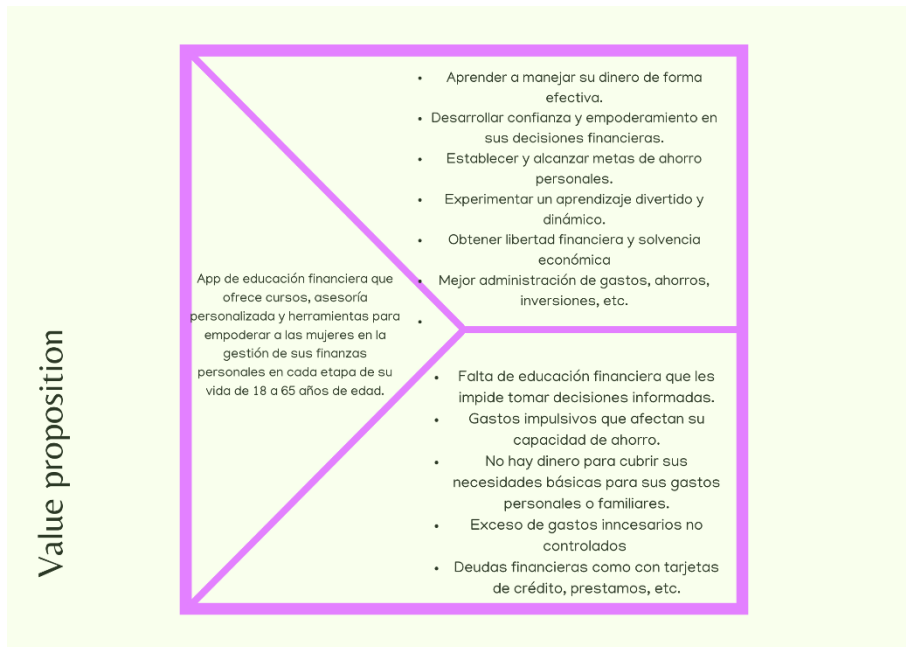
2,650,000/105,000= 25.24%

Los costos anuales, en el peor de los casos, se estiman en \$105,000. Esto indica que por cada peso invertido en Visionaria, se generan aproximadamente \$25.24 en beneficios.

### III. Mapa de valor y ejemplifícalo en tu proyecto.



#### IV. Perfil del cliente y ejemplifícalo en tu proyecto. (INEGI, 2021)



#### V. Modelos de creación de valor y cual aplican en tu proyecto.

Modelo de creación de valor, para ello utilizamos la cadena de valor de nuestro servicio que es el conjunto de actividades que transforman las materias primas en un producto final y lo entregan al cliente, en este caso la App que es un servicio.

La cadena de valor se aplica en Visionaria porque organiza de manera estructurada las actividades necesarias para transformar conocimientos en un servicio final que satisface las necesidades de las usuarias. Desde la investigación y desarrollo, que identifica frustraciones financieras específicas, hasta el diseño de una app intuitiva que facilita el acceso, cada etapa es crucial. Este enfoque integral maximiza la satisfacción de las usuarias y posiciona a Visionaria como una herramienta poderosa para empoderar financieramente a las mujeres, ayudándolas a lograr libertad y crecimiento sostenido.

#### VI. Niveles de creación de valor y cuales aplicarías en tu proyecto.

Utilizo el modelo Canva como nivel 1 porque proporciona una estructura clara y visual para entender cómo todos los componentes de Visionaria interactúan y generan valor para nuestras usuarias, facilitando la identificación de oportunidades y la toma de decisiones estratégicas. A su vez, aplico la cadena de valor como nivel 4 para desglosar las actividades específicas que transforman conocimientos y

recursos en un servicio final, permitiendo así una optimización de procesos y un enfoque en la mejora continua, asegurando que cada etapa contribuya efectivamente a empoderar a las mujeres en su educación financiera.

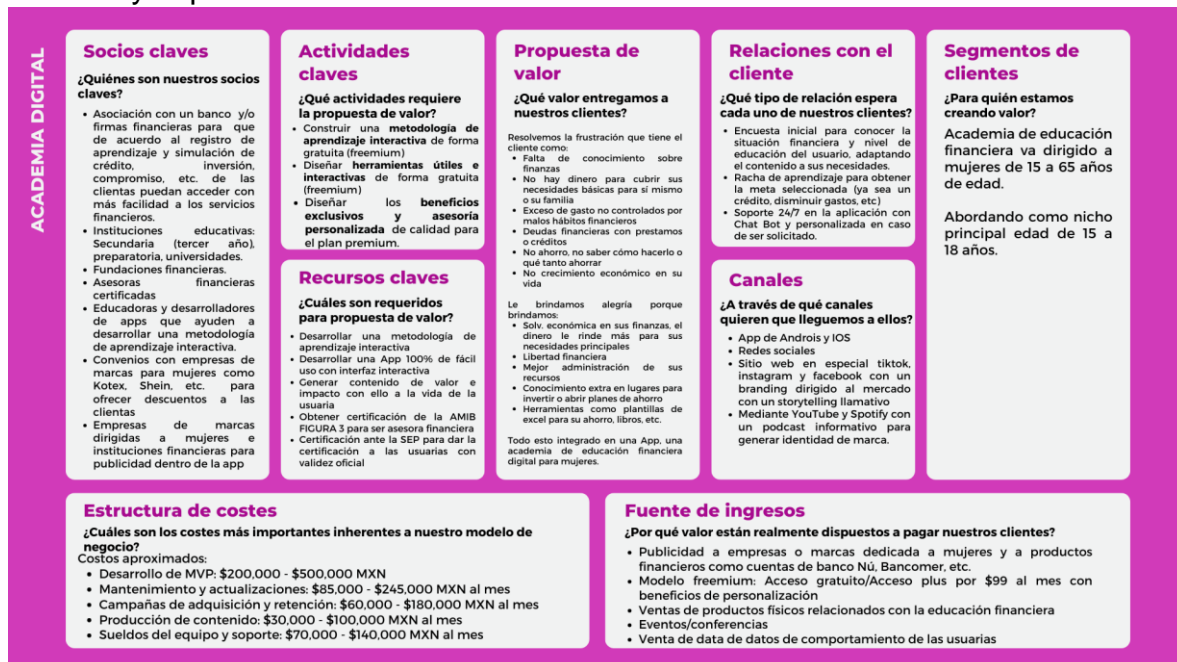
## 5. Objetivo del proyecto:

### I. Objetivo general:

El objetivo general de Visionaria es resolver las frustraciones financieras que enfrentan las mujeres, como la falta de ahorro, el exceso de gastos no controlados, las deudas y la ausencia de crecimiento económico. A través de una app de educación financiera y asesoría personalizada, buscamos empoderarlas para que adquieran las habilidades necesarias para gestionar su dinero de manera efectiva, logrando así una mayor libertad financiera y estabilidad económica. En resumen, queremos ofrecer herramientas prácticas que faciliten la toma de decisiones informadas, permitiendo a nuestras usuarias alcanzar sus metas financieras y mejorar su calidad de vida.

### II. Primera propuesta de intervención:

- Desarrollando el modelo canvas de manera clara y concisa, incluyendo el modelo de valor y el perfil del cliente.

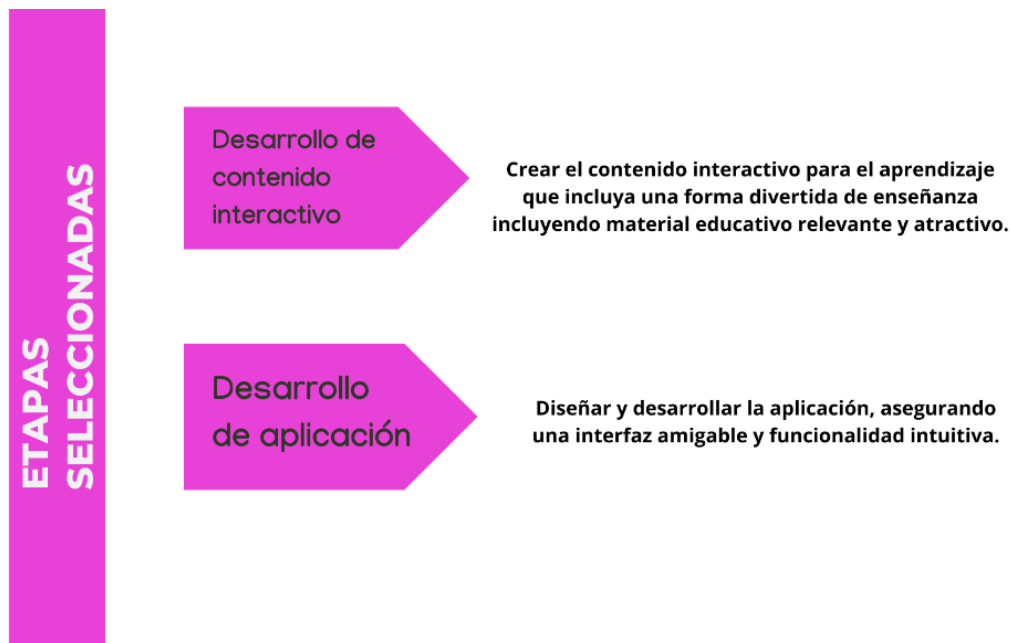


### III. Determinar las principales cadenas de valor de tu proyecto.



### IV. Seleccionar por lo menos dos de las cadenas de valor y desarrollar las entradas y salidas con base a los modelos vistos en clase.

Dentro de las cadenas de valor, observamos dos elementos sumamente importantes que son dos, en este caso: Desarrollo tecnológico y desarrollo de contenido.



## V. Determina las actividades de apoyo de las cadenas de valor de tu proyecto

A continuación se presenta en el diagrama de cadenas de valor de ambos elementos. Debajo de la actividad hay una breve descripción de lo que trata cada uno. Algunas actividades de logística interna y operaciones coinciden ya que las dos precisamente deben coexistir para lograr un excelente servicio al cliente y más que nada, que suceda. (Amengual, 2011) (Foladori, 2016)

Desarrollo de la aplicación: Se presentan las actividades de apoyo y actividades primarias correspondientes a este proceso de la cadena de valor.

		DESARROLLO DE LA APLICACIÓN				
Actividades de Apoyo	Infraestructura	Servidores en la nube: Infraestructura escalable y flexible que permite el acceso remoto, almacenamiento y procesamiento de datos a gran escala en capacidad de servidores físicos locales.	Caracterización de alto rendimiento: Equipos con capacidad avanzada de procesamiento.	Plataforma para la distribución: Herramientas y procesos que permiten distribución eficiente de productos digitales.	Sistema de pago: Integración de métodos de pago seguros para procesar transacciones de manera eficiente y garantizar la seguridad de los datos.	
	IT	Proyecto Manager: Con una experiencia de 3.5 años en el diseño de proyectos ágiles, manejo de riesgos, planificación, control de cronogramas y presupuestos. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Desarrollo Full Stack: Con 3.5 años en el desarrollo de aplicaciones web y móviles. Edad: 20-40 años. Habilidades: resolución de problemas, gestión de código y especificación de UI. Con 3.5 años en pruebas de calidad de software. Conocimiento en pruebas manuales y automatizadas. Edad: 20-40 años. Habilidades: atención al detalle y manejo de errores.	Experiencia en distribución digital: Con 3.5 años en el análisis y generación de informes. Manejo de herramientas como SQL y Power BI. Edad: 20-40 años. Habilidades: análisis estadístico y toma de decisiones basadas en datos.	Sistema CRM: Integrar herramientas que centralizan y mejoran la interacción con los clientes, mejorando la personalización y el seguimiento de los clientes y el soporte. Implementación de CRM: Analizar datos sobre el comportamiento del usuario para Google Analytics y elegir para mejorar la experiencia y personalizar los servicios según las necesidades.	Reservados y capacidad de la App
	Desarrollo de Software	CompuTercer: Experiencia de 3.5 años en frascos digitales o contadores. Frascos para campos tecnológicos, con diseño e integración de interactividad y análisis de usabilidad. 20-40 años.	Desarrollo Full Stack: Con 3.5 años en el desarrollo de aplicaciones web y móviles. Edad: 20-40 años. Habilidades: resolución de problemas, gestión de código y especificación de UI. Con 3.5 años en pruebas de calidad de software. Conocimiento en pruebas manuales y automatizadas. Edad: 20-40 años. Habilidades: atención al detalle y manejo de errores.	Con 3.5 años en resolución de problemas de software y hardware. Experiencia en plataformas de seguridad y procesamiento. Edad: 20-40 años. Habilidades: solución de problemas y soporte eficiente.	Experiencia en análisis de datos: Con 3.5 años en análisis de datos y generación de informes. Manejo de herramientas como SQL y Power BI. Edad: 20-40 años. Habilidades: análisis estadístico y toma de decisiones basadas en datos.	Tiempo de entrega, velocidad y consistencia
	Operaciones	Análisis de software con experiencia en análisis de base de datos. Experiencia de 2-4 años en desarrollo de bases de datos, optimización de rendimiento y análisis de datos para aplicaciones móviles. 20-40 años.	Integración de integración de la app: Determinar e implementar funcionalidad de la app, según los requerimientos del cliente.	Integración en las plataformas de distribución: Facilita la disponibilidad de la app en tiendas como Google Play y App Store.	Modelo de suscripciones y pagos: Ofrece contenido exclusivo a través de pagos recurrentes, seguros y sistemas controlados, mejorando de esta manera el modelo de negocio y mejorando la experiencia de los usuarios.	Tasa de fuga y tiempo de la carga de la App
Actividades Primarias	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas		
	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas		
	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas		
	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas		

Desarrollo del contenido interactivo: Se presentan las actividades de apoyo y actividades primarias correspondientes a este proceso de la cadena de valor.

		DESARROLLO DEL CONTENIDO INTERACTIVO			
Actividades de Apoyo	Infraestructura	Plataforma de gestión de aprendizaje (LMS) para gestionar y evaluar el contenido interactivo de manera centralizada.	Plataforma de gestión de aprendizaje (LMS) para gestionar el contenido interactivo y realizar un seguimiento del progreso del usuario.	Sistema de monitoreo de interacción en tiempo real que permite detectar el contenido interactivo según las métricas.	Plataforma de gestión de interacciones en línea (CRM) como Salesforce para gestionar la interacción de los usuarios con los contenidos interactivos.
	IT	Herramientas de desarrollo de contenido interactivo: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Desarrollo de contenido interactivo: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Experiencia en marketing de contenidos digitales: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Experiencia en marketing de contenidos digitales: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.
	Desarrollo de Software	Desarrollo de contenido interactivo: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Desarrollo de contenido interactivo: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Experiencia en marketing de contenidos digitales: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Experiencia en marketing de contenidos digitales: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.
	Operaciones	Desarrollo de contenido interactivo: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Desarrollo de contenido interactivo: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Experiencia en marketing de contenidos digitales: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.	Experiencia en marketing de contenidos digitales: 2-4 años de experiencia. 20-40 años. Habilidades: capacidad para entender cronogramas y gestionar riesgos.
Actividades Primarias	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas	
	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas	
	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas	
	Logística interna	Operaciones	Logística externa	Marketing y Ventas	

## **VI. Define si tu proyecto es una innovación o valor agregado.**

Visionaria es una innovación, ya que introduce una nueva forma de aprender y gestionar la educación financiera para mujeres jóvenes, a través de una plataforma digital interactiva, personalizada y accesible. No solo ofrece contenido educativo, sino que también implementa herramientas tecnológicas que permiten a las usuarias manejar sus finanzas de manera práctica y efectiva.

## **VII. Qué tipo de innovación estas aplicando y ¿por qué?**

La innovación de visionaria la relacionamos con dos tipos:

La innovación de producto ya que Visionaria es una nueva plataforma que ofrece productos digitales, como plantillas, cursos y asesorías financieras, diseñados para resolver los problemas específicos de las mujeres jóvenes en relación a sus finanzas personales. Y la innovación de proceso porque utiliza tecnologías interactivas, como la gamificación y contenido personalizado, para enseñar sobre finanzas, lo que transforma la forma tradicional de enseñar estos temas y facilita un aprendizaje más dinámico y efectivo.

¿Por qué?

Porque se trata de una innovación porque aborda una necesidad real en el mercado: la educación financiera accesible y efectiva para mujeres jóvenes. A través de un enfoque interactivo y personalizado, Visionaria revoluciona la forma en que las mujeres aprenden a gestionar su dinero, empoderándolas con herramientas prácticas y tecnología innovadora.

## **VIII. ¿Qué factores claves del desempeño del producto cumple tu proyecto?**

Visionaria destaca por varios factores clave de desempeño que aseguran su efectividad. Su accesibilidad permite a las usuarias acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil, con opciones gratuitas y premium para diferentes contextos económicos. La personalización adapta los contenidos y herramientas a las necesidades individuales de cada usuaria, mientras que la interactividad, con gamificación y quizzes, facilita un aprendizaje atractivo y duradero. Además, la relevancia de los temas tratados, como la gestión de deudas y el ahorro, hace que la educación financiera sea práctica y aplicable. Finalmente, el impacto a largo plazo de Visionaria empodera económicamente a las mujeres jóvenes, promoviendo su independencia y estabilidad financiera.

## Bibliografía

Amengual, E. B. (2011). *Universitat de les Illes Balears*. Obtenido de

[https://ltim.uib.es/wordpress/wp-](https://ltim.uib.es/wordpress/wp-content/uploads/2019/04/JISBD_2017_Amengual_Bibiloni_Mascaro_Palmer.pdf)

[content/uploads/2019/04/JISBD\\_2017\\_Amengual\\_Bibiloni\\_Mascaro\\_Palmer.pdf](https://ltim.uib.es/wordpress/wp-content/uploads/2019/04/JISBD_2017_Amengual_Bibiloni_Mascaro_Palmer.pdf)

Foladori, G. (2016). *Revista UNAM*. Obtenido de

<http://148.217.50.3/jspui/bitstream/20.500.11845/277/1/8Guillermo%20Foladoricadenav>

[alor%20y%20patentes%20nano%20en%20Mex.pdf](http://148.217.50.3/jspui/bitstream/20.500.11845/277/1/8Guillermo%20Foladoricadenav)

INEGI. (2021). *INEGI*. Obtenido de <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2021/>

Torres, R. P. (2024). *Creación de valor*.