

Design of a Digital Educational Financing Solution Using the Lean Canvas Approach: Empirical Evidence from Peruvian University Students

Wilder Oswaldo Jiménez Rivera^{1,2,3,4,5,6}; Benilda Maria Amado Guerra^{1,2,3,4,5,6}; Bryan Sebastian Torres Huaman^{1,2,3,4,5,6}; Luis Fernando Quiroz Galindo^{1,2,3,4,5,6}; Sheily Jacqueline Poccohuanca Flores^{1,2,3,4,5,6}; Naomi Nicole Rodríguez Vidaurre^{1,2,3,4,5,6}
^{1,2,3,4,5,6} Universidad Privada del Norte, Perú, wilder.jimenez@upn.pe, benilda.amado@upn.edu.pe, n00388183@upn.pe, n00401616@upn.pe, n00405369@upn.pe, n00383541@upn.pe

Abstract– This study examines how economic constraints become a decisive obstacle for many university students in Peru to complete their studies and obtain a degree. In this context, UniCrédit is proposed, a digital educational financing solution, structured with the Lean Canvas approach, which seeks to offer accessible microcredits to cover tuition fees and costs associated with obtaining a degree. The research was conducted using a quantitative, non-experimental, cross-sectional design; a 23-item survey was administered to 169 students, and the results were processed using descriptive statistics. The findings show a high willingness to apply for academic credit (91.1%), as well as a clear preference for digital channels, mainly the mobile application (56.2%) and, secondly, digital wallets (28.4%). In terms of the financing required, the most frequent amounts are between S/ 1,500 and S/ 3,000, while the interest rate appears to be the most influential factor when choosing a credit alternative. In addition, a profile of students with previous experience of financial inclusion and a relevant perception of risk has been identified, accompanied by an interest in financial education, which supports the viability of the proposal. Overall, the results suggest that UniCrédit can respond appropriately to the “last mile” of educational financing, reducing access friction and contributing to improving the efficiency of completion and graduation in higher education.

Keywords– Digital education financing, Academic microcredit, Student financial inclusion, Lean Canvas, Mobile banking / FinTech.

Diseño de una solución de financiamiento educativo digital mediante Lean Canvas: evidencia empírica en estudiantes peruanos

Wilder Oswaldo Jiménez Rivera^{1,2,3,4,5,6}; Benilda Maria Amado Guerra^{1,2,3,4,5,6}; Bryan Sebastian Torres Huaman^{1,2,3,4,5,6}; Luis Fernando Quiroz Galindo^{1,2,3,4,5,6}; Sheily Jacqueline Poccohuanca Flores^{1,2,3,4,5,6}; Naomi Nicole Rodríguez Vidaurre^{1,2,3,4,5,6}
^{1,2,3,4,5,6} Universidad Privada del Norte, Perú, wilder.jimenez@upn.pe, benilda.amado@upn.edu.pe, n00388183@upn.pe, n00401616@upn.pe, n00405369@upn.pe, n00383541@upn.pe

Resumen— Este estudio examina cómo las limitaciones económicas se convierten en un obstáculo decisivo para que muchos estudiantes universitarios en el Perú culminen su carrera y logren titularse. En ese contexto, se propone UniCrédit, una solución digital de financiamiento educativo, estructurada con el enfoque Lean Canvas, que busca ofrecer microcréditos accesibles para cubrir pensiones y costos asociados a la titulación. La investigación se desarrolló con un diseño cuantitativo, no experimental y de corte transversal; se aplicó una encuesta de 23 ítems a 169 estudiantes y los resultados se procesaron mediante estadística descriptiva. Los hallazgos muestran una alta disposición a solicitar crédito académico (91.1%), así como una preferencia clara por canales digitales, principalmente la aplicación móvil (56.2%) y, en segundo lugar, las billeteras digitales (28.4%). En cuanto al financiamiento requerido, los montos más frecuentes se ubican entre S/ 1,500 y S/ 3,000, mientras que la tasa de interés aparece como el factor más influyente al momento de elegir una alternativa crediticia. Además, se identifica un perfil de estudiantes con experiencias previas de inclusión financiera y una percepción relevante del riesgo, acompañado de interés por educación financiera, lo que respalda la viabilidad de la propuesta. En conjunto, los resultados sugieren que UniCrédit puede responder de manera pertinente a la “última milla” del financiamiento educativo, reduciendo fricciones de acceso y aportando a mejorar la eficiencia de culminación y titulación en la educación superior.

Palabras clave— Financiamiento educativo digital, Microcrédito académico, Inclusión financiera estudiantil, Lean Canvas, Banca móvil / FinTech.

I. INTRODUCCIÓN

El sistema universitario peruano hoy en día se enfrenta a un desafío contradictorio: pese a haber alcanzado un registro histórico de más de 1.6 millones de estudiantes en el año 2024, solo una pequeña fracción logra titularse, y ello, principalmente a barreras económicas que se convierten en un “cuello de botella financiero”. Este escenario limita y reduce la competitividad del capital humano. Ante esto, el presente trabajo de investigación propone UniCrédit, una alternativa digital de financiamiento educativo, diseñado para ofrecer microcréditos accesibles, como herramienta para cubrir las necesidades de los estudiantes, tales como el costo de las pensiones, así como los costos derivados del proceso de titulación.

En la última década, la educación superior en el Perú ha transitado hacia un modelo de masificación sin precedentes, consolidándose como el principal vehículo de movilidad social

y desarrollo económico. Con una matrícula que supera los 1.6 millones de estudiantes al año 2024, el sistema universitario enfrenta el desafío de transformar este acceso masivo en una culminación exitosa de las trayectorias académicas, según los registros de educación universitaria de [1]. Sin embargo, la persistencia de barreras estructurales, predominantemente de carácter económico, ha generado un fenómeno de deserción y una brecha crítica en la titulación profesional que afecta la competitividad del capital humano nacional. En este escenario, la presente investigación aborda la desconexión existente entre la demanda educativa y la oferta de servicios financieros, proponiendo como solución el diseño de UniCrédit, un artefacto de financiamiento educativo digital.

Esta investigación se sustenta en una validación empírica directa con el usuario final. Mediante un estudio transversal realizado a una muestra de estudiantes en Perú, se ha determinado que existe una intención de gestión de crédito académico del 91.1%, lo que evidencia una demanda latente insatisfecha por la banca convencional. Los hallazgos del estudio revelan una clara preferencia por canales de atención disruptivos, donde el 56.2% de los usuarios opta por una aplicación móvil dedicada y un 28.4% por billeteras digitales, confirmando que la conveniencia y la agilidad transaccional son factores determinantes para la inclusión financiera de este segmento.

El propósito central de este estudio es, por tanto, modelar una solución mediante la metodología Lean Canvas que responda a estas preferencias detectadas, centrándose en microcréditos de entre S/ 1,500 y S/ 3,000, montos identificados como óptimos por el 70.4% de los encuestados para cubrir pensiones y derechos de titulación. El trabajo se estructura en capítulos que abarcan desde el diagnóstico de la realidad problemática y la fundamentación teórica, hasta el diseño técnico y la validación del modelo de negocio. Con este enfoque, la investigación no solo pretende diagnosticar una falla de mercado, sino ofrecer una alternativa viable y validada que democratice el éxito académico y garantice la eficiencia terminal en el sistema universitario peruano.

II. REALIDAD PROBLEMÁTICA

El sistema universitario peruano ha experimentado una expansión masiva y acelerada en la última década, alcanzando una dimensión histórica en términos de cobertura y

masificación. Según los registros oficiales actualizados al año 2024, la población estudiantil en pregrado ha llegado a un total de 1,602,120 alumnos matriculados a nivel nacional [1]. Esta demanda es liderada predominantemente por el sector privado, que registra 1,266,745 estudiantes, lo que representa un incremento superior al 48% respecto al año 2017, mientras que el sector público sostiene a 335,375 jóvenes [1]. Si bien el proceso de licenciamiento conducido por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU) ha garantizado condiciones básicas de calidad en las instituciones vigentes, este volumen masivo de matrícula no se traduce equitativamente en la culminación exitosa de los programas académicos, evidenciando que el acceso al sistema no garantiza la permanencia ni el éxito profesional del estudiante.

La relevancia de asegurar la continuidad de este millón seiscientos dos mil ciento veinte estudiantes residen en el impacto directo de la educación sobre el bienestar social y la movilidad económica. Investigaciones previas confirman que la obtención de un grado universitario en el Perú activa una “prima salarial” sustancial, permitiendo a los graduados acceder a empleos formales y salarios significativamente más estables frente a quienes dejan sus estudios truncos [2][3]. En este contexto, la [4] sostiene que la titulación es el principal motor de inserción en mercados laborales competitivos, en línea con ello, el [5] enfatiza que invertir en educación y en el desarrollo del capital humano es central para sostener el crecimiento económico, al fortalecer habilidades, productividad y capacidades de innovación a lo largo del ciclo de vida.

A pesar de estas cifras alentadoras de matrícula, la trayectoria educativa en el país presenta un marcado fenómeno de “embudo” o baja eficiencia terminal [6]. Se evidencia al contrastar la masa estudiantil con los egresos efectivos del periodo. De acuerdo con los registros de [1], de los 1.6 millones de alumnos matriculados, solo 182,111 alcanzaron la condición de graduados, cifra que se reduce aún más al analizar la obtención del título profesional, alcanzando apenas los 133,526 titulados a nivel nacional. Esta brecha de casi 50,000 jóvenes que se gradúan, pero no logran titularse expone un “cuello de botella” financiero donde el estudiante agota sus recursos en las pensiones finales, quedando incapacitado para cubrir los costos administrativos y derechos de titulación.

Esta problemática se agudiza por factores estructurales no resueltos en la política pública educativa, como señala [7], la deserción universitaria es un fenómeno multicausal donde el factor socioeconómico aparece como el detonante principal, impidiendo que el talento humano se consolide por la ausencia de apoyo financiero externo. El núcleo del problema radica en una falla de mercado persistente: el IV Informe Bial sobre la Realidad Universitaria identifica que la principal causa de interrupción de estudios en el país es la falta de recursos económicos [8]. Esta situación se torna crítica debido a que, como sostienen [9], la banca tradicional opera bajo estructuras de crédito rígidas que excluyen sistemáticamente al estudiante por carecer de historial crediticio e ingresos formales,

limitando drásticamente su acceso al financiamiento necesario para la culminación de su carrera.

En el contexto de la Pandemia, el Estado protegió al sector empresarial mediante programas como Reactiva Perú, que movilizó S/ 60,000 millones, y FAE-MYPE, en los cuales COFIDE actuó como eje central de mitigación del riesgo al otorgar garantías estatales de hasta el 98%, el estudiante universitario quedó desprotegido ante crisis de liquidez [10]. Ante este vacío, UniCrédit surge como la solución estratégica necesaria para financiar la “última milla” académica y garantizar que el esfuerzo educativo se traduzca en un título profesional que transforme la realidad socioeconómica del país.

En conclusión, la arquitectura del sector financiero peruano exhibe una profunda asimetría que agudiza la exclusión del estudiante de provincias. Al cierre de diciembre de 2024, y según los registros oficiales de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP [SBS], el sistema está compuesto por un total de 49 empresas financieras; sin embargo, esta robustez institucional no se traduce en una cobertura equitativa. Los datos de la [11] revelan que el 36.7% de las 3,435 oficinas físicas del país se concentran exclusivamente en Lima, dejando a regiones como Huancavelica o Madre de Dios con apenas 26 puntos de atención cada una.

No obstante, este escenario también presenta una oportunidad estratégica: entidades de liderazgo nacional como el BCP, Mibanco y Financiera Confianza, junto a las cajas municipales Arequipa, Huancayo y Piura, mantienen una presencia efectiva en los 25 departamentos del Perú. Por lo tanto, la implementación de UniCrédit se plantea como un artefacto digital diseñado para establecer sinergias mediante convenios con estas empresas del sistema, aprovechando su infraestructura física y la confianza institucional de la SBS para canalizar financiamiento hacia los 1,602,120 estudiantes matriculados, eliminando así las barreras geográficas que hoy limitan el desarrollo del capital humano nacional.

Más allá de la falta de bancos en provincias, hay que entender que el rol del universitario ha cambiado: hoy el estudiante busca una experiencia mucho más completa y eficiente. [12] explican que, al empezar a ver al estudiante bajo el concepto de “cliente”, las instituciones y los servicios de apoyo están obligados a ofrecer una atención de mayor calidad y mucho más personalizada si realmente buscan que el alumno no abandone sus estudios.

Esta necesidad de adaptación es parte de los grandes retos que enfrenta la enseñanza en este siglo. Como bien señala [13], la educación actual se mueve en un entorno de cambios sociales y tecnológicos tan rápidos que las estructuras de soporte tradicionales se han vuelto frágiles y necesitan renovarse para no quedar obsoletas. Si aterrizamos esto en el contexto peruano, el respaldo económico no es un simple detalle administrativo, sino un factor que define quién puede estudiar y quién no. De hecho, [14] demostraron en sus investigaciones que la seguridad financiera tiene un impacto directo en el rendimiento académico: los estudiantes con apoyo económico no solo sacan mejores notas, sino que sufren mucho menos estrés, lo que confirma que soluciones como el

crédito educativo son piezas clave para que los jóvenes de sectores vulnerables logren terminar su carrera con éxito.

III. ANTECEDENTES DE INVESTIGACIÓN

A nivel internacional, el financiamiento educativo y la inclusión financiera se han consolidado como pilares fundamentales para el desarrollo del capital humano y la reducción de la desigualdad. Según [15], la implementación de microfinanzas y préstamos educativos específicos en economías emergentes tiene un impacto directo en el alivio de la pobreza, permitiendo que sectores históricamente excluidos accedan a la educación superior mediante mecanismos de crédito adaptados. Esta visión se complementa con el estudio de [9], quienes sostienen que la transformación digital de la banca comercial, a través de estructuras crediticias innovadoras y el uso de tecnologías disruptivas, es esencial para atender a segmentos con perfiles de riesgo no convencionales, como es el caso de la población estudiantil. Asimismo, [16] destacan que la integración de la inteligencia artificial (IA) y el ecosistema FinTech no solo optimiza la eficiencia operativa, sino que promueve una economía sostenible al democratizar el acceso a servicios financieros personalizados.

En cuanto a la dinámica interna de las instituciones educativas, [17] argumentan que el liderazgo orientado al cambio es determinante para mejorar el proceso educativo y adaptarse a las nuevas demandas del entorno digital. Esta adaptación incluye la modernización curricular; al respecto, [18] sugieren que la incorporación de contenidos específicos de FinTech en la educación superior es vital para que los estudiantes comprendan y adopten las herramientas financieras que facilitarán su permanencia académica. Por otro lado, la investigación de [19] sobre la ideación de abandono universitario enfatiza que la estabilidad financiera y el compromiso académico guardan una relación directa, identificando que las barreras económicas son uno de los principales motivos de deserción en contextos iberoamericanos.

En el contexto peruano, los desafíos de la educación superior han sido analizados bajo la perspectiva de la eficiencia y el mercado laboral. [3] resalta la conexión intrínseca entre el desarrollo del capital humano y la productividad, señalando que la inversión en educación superior es una de las estrategias más rentables para el crecimiento económico nacional. No obstante, [6] advierten sobre la "promesa universitaria" incumplida en el Perú, donde el incremento del acceso no ha garantizado la titulación oportuna ni la movilidad social esperada debido a factores económicos y de calidad. Finalmente, la adopción tecnológica para solventar estos vacíos encuentra sustento en [20], cuyos hallazgos sobre la banca móvil subrayan que la conveniencia y la agilidad digital son los factores clave que impulsan a los jóvenes a preferir soluciones financieras basadas en aplicaciones móviles. Estos antecedentes validan la pertinencia de UniCrédit, integrando la necesidad de financiamiento educativo con la digitalización de servicios para asegurar la continuidad académica en el país.

IV. BASE TEÓRICA

La arquitectura conceptual de UniCrédit trasciende la mera intermediación financiera para articularse sobre un marco multidisciplinario que vincula la economía de la educación, la arquitectura FinTech y el comportamiento del usuario digital.

En primer término, la investigación se fundamenta en la Teoría del Capital Humano. Según [3], el crecimiento económico nacional es una función directa de la acumulación de activos intelectuales; sin embargo, esta acumulación es ineficiente cuando se producen truncamientos en la trayectoria académica. En el Perú, este fenómeno se manifiesta en lo que [6] definen como la "promesa incumplida", donde el acceso masivo a la universidad no se traduce en movilidad social debido a fallas en la culminación del grado. Esta base teórica se refuerza con la evidencia de [19], quienes demuestran que, a diferencia de Europa donde priman factores psicológicos, en contextos iberoamericanos la estabilidad financiera es el predictor determinante de la persistencia académica. UniCrédit actúa aquí como el estabilizador financiero necesario para asegurar que el capital humano alcance su fase de retorno económico: la titulación profesional.

En segundo término, el proyecto se sustenta en la Transformación Digital de la Estructura Crediticia. [9] sostienen que la banca comercial moderna debe abandonar los modelos rígidos de colaterales físicos para adoptar estructuras innovadoras basadas en la economía digital. Esto permite reducir los costos marginales de evaluación y atender a segmentos como el estudiantil, tradicionalmente excluidos por la banca convencional. Complementariamente, [16] y [21] argumentan que la integración de la Inteligencia Artificial (IA) permite un "scoring" ético y transparente, donde se analiza el potencial de empleabilidad y el compromiso académico del alumno. Este enfoque de "Finanzas Sostenibles" permite que UniCrédit democratice el crédito basándose en el valor futuro del estudiante y no en su pasado crediticio inexistente.

Finalmente, la viabilidad del artefacto digital se rige por el Modelo de Aceptación Tecnológica (TAM) y las dimensiones de Conveniencia Online. De acuerdo con [20], la adopción de banca móvil en jóvenes universitarios no es un proceso de evaluación técnica lenta, sino que está impulsada por la agilidad en el acceso, la rapidez transaccional y la gratificación inmediata de la posesión del servicio. Esta teoría justifica la naturaleza de UniCrédit como una solución "mobile-first", permitiendo que la gestión financiera se integre orgánicamente en el ecosistema digital del estudiante. Como sugiere [17], este liderazgo tecnológico es lo que permite que las instituciones mejoren el proceso educativo, eliminando la fricción burocrática del financiamiento tradicional y sustituyéndola por una experiencia de usuario ágil y validada por el mercado.

V. METODOLOGÍA

La investigación es de campo, de alcance descriptivo y enfoque cuantitativo, con un diseño no experimental de corte transversal, complementado con un componente de diseño de solución. Se utilizó Lean Canvas como marco de

modelamiento del negocio y del artefacto [22]. Para sustentar el diseño del canal y la experiencia digital, se consideró evidencia sobre la adopción de banca móvil, donde la conveniencia de acceso, transacción y post-poseción influye en la intención de uso [20]. La población estuvo conformada por 1,602,120 estudiantes universitarios activos en el Perú al 2024, abarcando tanto instituciones públicas como privadas. De este universo, se extrajo una muestra de 169 alumnos, empleando un muestreo no probabilístico por conveniencia. Tanto la unidad de análisis como la unidad de muestreo correspondieron a los estudiantes. La técnica empleada fue la encuesta y el instrumento consistió en un cuestionario cerrado (23 ítems) que recolectó datos sobre: sexo, edad y ciclo; inclusión financiera (bancarización); conocimiento de centrales de riesgo; intención de gestionar una línea de crédito para gastos académicos; monto y modalidad preferidos; tipo de garantía (aval); fuente e ingreso mensual; canales de operaciones diarias y de financiamiento; autopercepción de responsabilidad financiera; condición prioritaria del crédito; y disposición a llevar un taller breve de educación financiera.

El análisis incluyó estadística descriptiva (frecuencias, porcentajes; media, desviación estándar, mediana e IQR).

VI. RESULTADOS

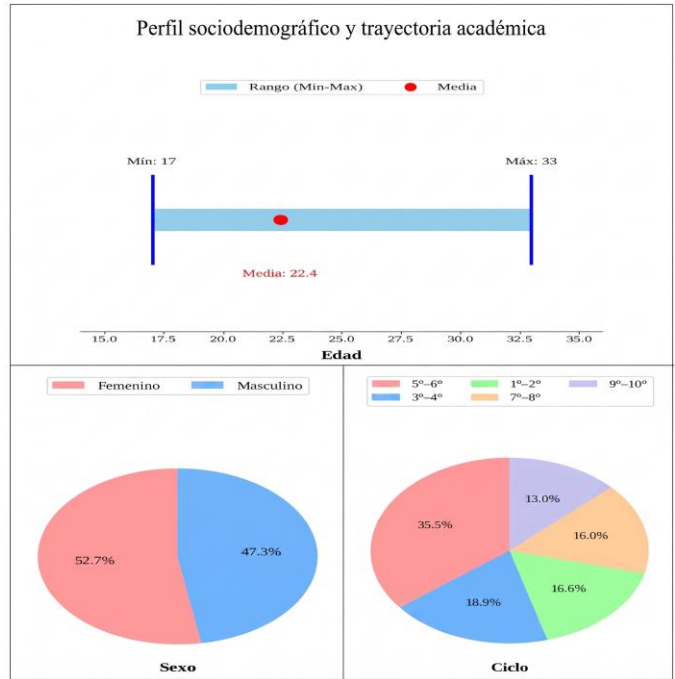


Fig. 1 Perfil sociodemográfico y trayectoria académica

En la Fig. 1, el perfil de los encuestados muestra una composición equilibrada en términos de género, con una participación ligeramente superior de mujeres (52.7%) respecto a los hombres (47.3%). La población se caracteriza por ser joven, con una edad promedio de 22.4 años, aunque el rango de 17 a 33 años sugiere la convivencia de estudiantes que recién inician su formación con adultos jóvenes que

podrían estar cursando una segunda carrera o profesionalizándose tardíamente. En el ámbito académico, destaca una concentración importante en el quinto y sexto ciclo (35.5%), lo que indica que la mayoría de los encuestados se encuentra en la etapa intermedia de sus estudios, un momento crítico donde los gastos operativos y de especialización suelen incrementarse, aumentando la relevancia de contar con soporte financiero.

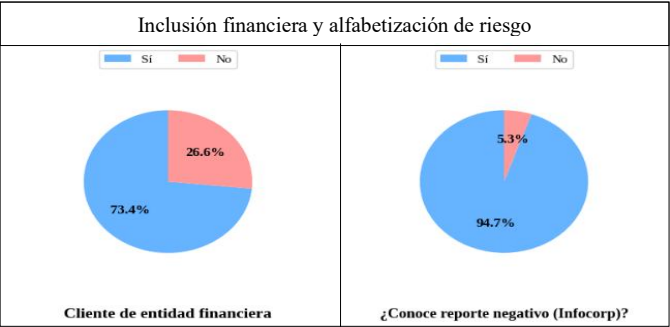


Fig. 2 Inclusión financiera y alfabetización de riesgo

En la Fig. 2, los resultados indican un alto nivel de inclusión financiera, ya que 7 de cada 10 estudiantes (73.4%) tienen algún tipo de relación con entidades financieras. Este dato es clave, ya que muestra que el público objetivo no solo puede acceder al sistema bancario, sino que también ya cuenta con experiencia en el uso de productos financieros. Lo más destacable es el elevado nivel de conciencia respecto a la salud crediticia: el 94.7% de las personas comprende las consecuencias que puede tener un informe negativo en Infocorp. Esta combinación de uso responsable de los servicios bancarios y conciencia sobre los riesgos indica que el usuario es responsable y valora su buena reputación financiera, lo que reduce el riesgo de incumplimiento por falta de conocimiento.

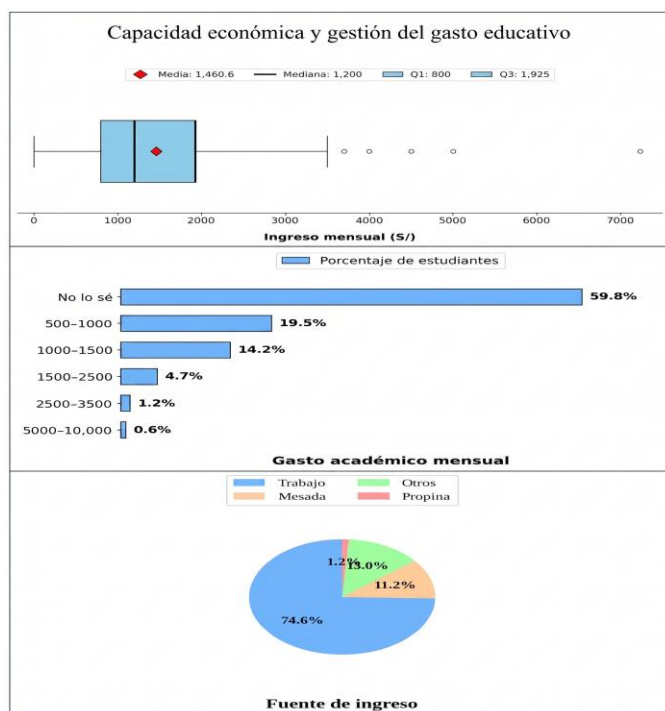


Fig. 3 Capacidad económica y gestión del gasto educativo

En la Fig. 3, se observa que existe un alto grado de independencia o autofinanciamiento en la muestra, dado que el 74.6% de los ingresos proviene del trabajo, dejando a las mesadas y propinas en un lugar marginal. El ingreso mensual promedio se sitúa en S/ 1,451.90, una cifra que les otorga cierta capacidad de pago, aunque ajustada si se considera el costo de vida. Un hallazgo crítico es que el 59.8% de los estudiantes no tiene claridad sobre el monto exacto de su gasto académico mensual, lo que evidencia una oportunidad para ofrecer herramientas de gestión financiera. Entre quienes sí lo identifican, los gastos se concentran mayoritariamente entre los S/ 500 y S/ 1,500, alineándose con sus niveles de ingresos.

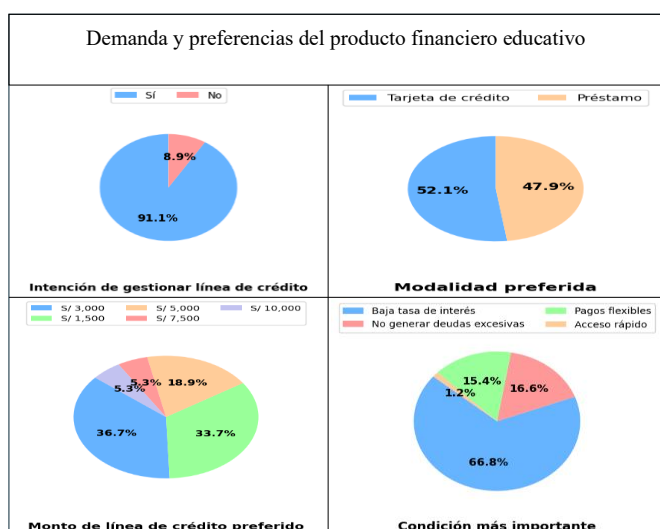


Fig. 4 Demanda y preferencias del producto financiero educativo

La Fig. 4 muestra que hay una necesidad importante de soluciones financieras dedicadas al sector educativo. Se observa que el 91.1% de los encuestados mencionan que su intención de gestionar una línea de crédito académico, lo que muestra una falta de financiación que aún no se ha resuelto. En cuanto a las preferencias en las transacciones, los usuarios eligen principalmente montos de S/ 3,000 (36.7%) y S/ 1,500 (33.7%), lo que muestra que el crédito se usa principalmente para comprar activos tecnológicos y pagar matrículas. Aunque la tarjeta de crédito (52.1%) sigue siendo ligeramente más popular que el préstamo convencional, el factor que más influye es la sensibilidad al precio: el 66.8% de los encuestados considera que la tasa de interés es el principal motivo para elegir una opción, priorizando el costo financiero sobre la facilidad de uso.

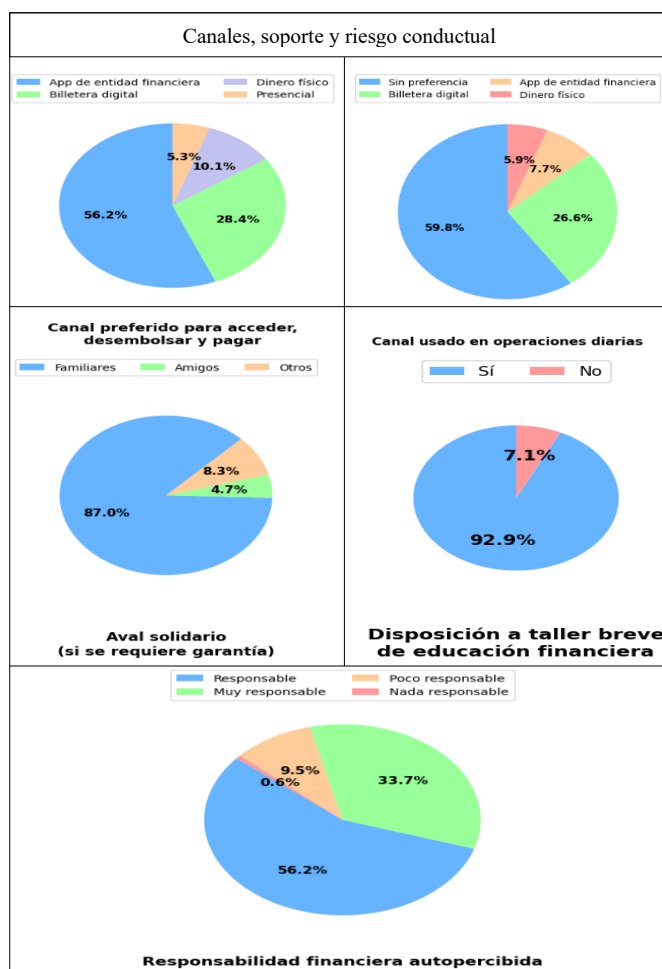


Fig. 5 Canales, soporte y riesgo conductual

En la Fig. 5 se observa que los participantes prefieren con claridad usar canales digitales; más del 84% elige manejar sus créditos mediante apps financieras o billeteras electrónicas, mientras que los canales físicos y el uso de dinero en efectivo quedan cada vez menos usados. En cuanto a las garantías, el entorno familiar es el soporte principal, ya que el 87% de las personas recurriría a su familia como apoyo. En cuanto a su comportamiento, los estudiantes se ven a sí mismos como

personas de bajo riesgo, ya que el 89.9% se considera "responsable" o "muy responsable" cuando se trata de manejar el dinero. Finalmente, el gran interés de los estudiantes en asistir a talleres de educación financiera (92.9%) muestra que no solo buscan ayuda económica, sino también la formación necesaria para manejar sus deudas de forma inteligente y sostenible.



Fig. 6 Lienzo Canvas

La estructuración de la Figura 6 emplea la metodología Lean Canvas como una herramienta de gestión estratégica que permite describir la lógica operativa de UniCrédit, facilitando la innovación y el ajuste de la propuesta de valor frente a los desafíos del financiamiento educativo, según lo planteado por [23]. En el bloque de Problema, se identifica que la viabilidad del crédito académico está intrínsecamente ligada a la psicología del consumidor, pues [24] sostienen que el comportamiento financiero es el factor de mayor peso en la determinación del bienestar económico y emocional de los jóvenes en contextos urbanos. Por ello, UniCrédit no solo entrega capital, sino que busca corregir patrones de conducta que podrían derivar en el sobreendeudamiento.

En cuanto a la Propuesta de Valor, el modelo integra la educación financiera como una competencia clave que otorga a los estudiantes la capacidad de administrar sus recursos personales de manera eficiente y autónoma, tal como explica [25]. Esta formación técnica es esencial para el Segmento de Clientes, dado que [26] demuestran que aquellos universitarios con un nivel de conocimiento financiero más elevado reportan un bienestar personal significativamente superior frente a quienes carecen de estas herramientas. De esta manera, UniCrédit garantiza que el crédito sea percibido como una inversión para la titulación y no como una carga económica.

Finalmente, la Ventaja Especial del modelo de negocio reside en su capacidad para transformar la disposición del usuario frente a sus obligaciones; en este sentido, [27] afirman que la adquisición de habilidades y conocimientos técnicos impacta de forma positiva y directa en la actitud y responsabilidad financiera del alumno. La implementación de esta solución mediante un artefacto digital se ve validada por la evidencia en el contexto nacional, donde [28] señala que los programas virtuales de capacitación financiera en el Perú logran elevar de manera sustancial los niveles de

alfabetización y el desempeño de los estudiantes universitarios.

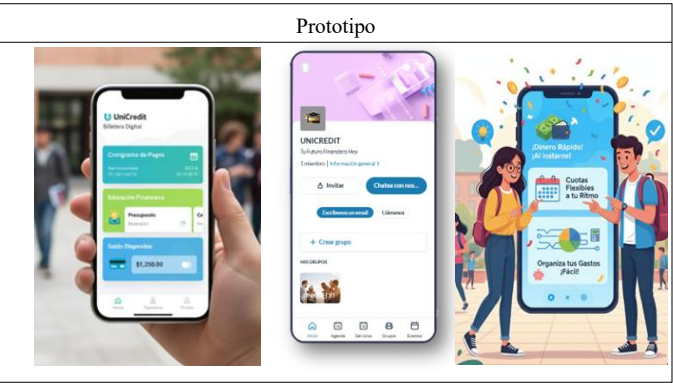


Fig. 7 Prototipo

El prototipo mostrado en la figura 7 está hecho combinando tecnologías y aspectos relacionados con el comportamiento de los estudiantes universitarios, para garantizar que puedan adoptarlo de manera efectiva. En cuanto a esto, [29] afirman que la alfabetización financiera y el uso de Fintech son factores importantes que influyen en el comportamiento financiero. Destacan que la actitud del usuario es el mecanismo psicológico principal que ayuda a convertir el conocimiento teórico en decisiones financieras prácticas y responsables. Además, el desarrollo de la interfaz del prototipo sigue principios de diseño enfocados en el usuario, priorizando aspectos como la confiabilidad y la rapidez en las operaciones para resolver las "tareas pendientes" que llevan a los clientes a elegir y recomendar soluciones de banca móvil [30]. Desde el punto de vista del impacto social, el artefacto se ajusta al concepto de Fintech inclusiva, ya que ofrece servicios financieros económicos y convenientes que reducen la brecha digital y promueven la participación económica de grupos que normalmente están excluidos o marginados [31]. Finalmente, el éxito de esta solución digital mejora cuando las personas reciben educación financiera y tienen acceso fácil a teléfonos móviles, lo cual, junto con una buena opinión sobre el uso de la tecnología, influye en cuán a menudo y con éxito se usan los servicios financieros digitales en economías emergentes [32].

VII. DISCUSIÓN

Con base en los resultados obtenidos en esta investigación podemos confirmar que la principal barrera para la culminación de estudios universitarios en el Perú es de carácter económico. La evidencia muestra que, aunque a lo largo de los años el acceso a la educación ha alcanzado cifras históricas, la culminación académica sigue siendo baja, misma que incide directamente en la competitividad del capital humano y, por ende, limita la movilidad social. En este sentido, la propuesta de UniCrédit, surge como una alternativa viable que permite cubrir la "última milla" académica.

Un hallazgo importante es la marcada preferencia que tienen los estudiantes por el uso de canales digitales. Más del 84% de estos, manifestó la familiaridad y facilidad de

gestionar créditos mediante aplicativos móviles, demostrando que la digitalización no es solo una tendencia, sino una herramienta que promueve la inclusión financiera de este segmento. Asimismo, la investigación revela un perfil estudiantil con ingresos limitados pero constantes, y con una alta conciencia sobre la importancia de mantener un buen historial crediticio. Este comportamiento responsable reduce el riesgo de incumplimiento y refuerza la pertinencia de diseñar un producto financiero adaptado a sus características. Sin embargo, también se identificó que una parte significativa de los estudiantes no tiene claridad sobre sus gastos académicos mensuales, lo que abre una oportunidad para complementar el crédito con programas de educación financiera que fortalezcan la gestión responsable del endeudamiento.

Al comparar estos hallazgos con experiencias previas en otros países, se observa que el financiamiento educativo mediante microcréditos ha demostrado ser un mecanismo eficaz para reducir la deserción y ampliar la cobertura de la educación superior. En el caso peruano, la propuesta de UniCrédit no solo responde a una necesidad inmediata, sino que también contribuye a cerrar la brecha estructural entre el acceso, la continuidad y la titulación académica satisfactoria.

Finalmente, la discusión evidencia que el éxito de UniCrédit dependerá de la capacidad de articular alianzas estratégicas con instituciones financieras y educativas, así como de generar confianza en los estudiantes y sus familias. Esta iniciativa no solo debe entenderse como un mero producto financiero, sino como un instrumento de transformación que busca democratizar el éxito académico y potenciar el desarrollo económico del país.

VIII. CONCLUSIONES

La investigación realizada confirma que el sistema universitario peruano enfrenta una brecha significativa entre el acceso masivo a la educación superior y la culminación efectiva de las carreras universitarias, evidenciando así que la masificación de matriculas en los últimos años no se traduce necesariamente en el éxito profesional ni en la obtención del título profesional. Los resultados evidencian una demanda insatisfecha en cuanto al acceso al crédito en el sector educativo superior, ya que más del 90% de estudiantes manifestaron interés en gestionar créditos académicos y mostraron una marcada preferencia por canales digitales, lo que valida a UniCrédit como una solución pertinente con enfoque mobile-first. La propuesta de establecer microcréditos entre S/ 1,500 y S/ 3,000 responde directamente a las necesidades identificadas en los encuestados y, al haberse desarrollado bajo la metodología Lean Canvas, demuestra que el financiamiento educativo no solo incide en la continuidad académica, sino también en la productividad y movilidad social del país. Finalmente, aunque el estudio se sustenta en una muestra exploratoria, los hallazgos ofrecen evidencia suficiente para validar a UniCrédit como un modelo viable e innovador, capaz de descentralizar el acceso al crédito académico y contribuir al fortalecimiento y desarrollo sostenible del capital humano.

REFERENCIAS

- [1] Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2024). Estadísticas de educación universitaria: Matrícula, graduados y titulados 2017-2024 [Conjunto de datos]. <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/education/>
- [2] Salazar Córdor, V. C. (2022). Returns to university higher education in Peru: The effect of graduation. *International Humanities Review*, 11(1), 59–72. <https://doi.org/10.37819/revhuman.v11i.914>
- [3] Sokol, J. B. (2024). El mercado laboral y desarrollo del capital humano. *Investigación y Pensamiento Crítico*, 12(1), 1-28. <https://doi.org/10.37387/ipc.v12i1.371>
- [4] International Labour Organization. (2023). Returns to education in heterogenous labour markets: The case of Peru (ILO Working Paper 94). <https://doi.org/10.54394/MQIL6393>
- [5] Bank, W. (s. f.). *Informe anual 2022 del banco mundial: Ayudar a los países a adaptarse a un mundo cambiante* [Text/HTML]. World Bank. Recuperado 12 de febrero de 2026, de <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/09944510930222396>
- [6] Cuenca, R., y Reátegui, L. (2016). La (incumplida) promesa universitaria en el Perú (Documento de Trabajo N° 230; Serie Educación N° 11). Instituto de Estudios Peruanos / Ministerio de Educación del Perú. <https://repositorio.minedu.gob.pe/handle/20.500.12799/5024>
- [7] Ramos, J. R. (2023). La deserción universitaria: un problema no resuelto en el Perú. *Revista Científica Hacedor*, 7(1), 44-57. <https://doi.org/10.26495/rch.v7i1.2421>
- [8] SUNEDU. (2025). IV Informe bienal sobre la realidad universitaria en el Perú. Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria. <https://www.gob.pe/institucion/sunedu/informes-publicaciones/7363607-iv-informe-bienal-sobre-la-realidad-universitaria-de-peru>
- [9] Yang, J., & Chen, X. (2025). Digital transformation of commercial banks with innovative credit structure. *Journal of Innovation & Knowledge*, 10(1), 100703. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2025.100703>
- [10] COFIDE. (2023). Memoria anual 2023: Programas Reactiva Perú y FAE-MYPE. Corporación Financiera de Desarrollo. <https://www.cofide.com.pe/COFIDE/memoria-anual.php>
- [11] Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. (2024). Información estadística del sistema financiero: Oficinas y cajeros por departamento a diciembre 2024. <https://www.sbs.gob.pe/estadisticas/sistema-financiero>
- [12] Goyzueta Mejía, Z., Consolación - Segura, C., & Barredo Ibáñez, D. (2025). The student as a customer in higher education: a systematic review (2000–2022). *Cogent Business & Management*, 12(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2551388>
- [13] Cunha, M. J. dos S. (2025). Desafios que no século XXI se colocam à educação. *European Public & Social Innovation Review*, 10, 1–14. <https://doi.org/10.31637/epsir-2025-906>
- [14] Quispe Mamani, Edgar, Cayo Huanca, Lizbeth Shamely, Saico Chapi, Rene, & Chaiña Flores, Joffre Omar. (2024). Política de inclusión en la educación superior universitaria: Beca permanencia y bienestar estudiantil en Perú. *Revista de la educación superior*, 53(210), 87-103. Epub 24 de junio de 2025. <https://doi.org/10.36857/resu.2024.210.2853>
- [15] Kien, T. (2023). Alivian la microfinanciación, la inclusión financiera y los préstamos educativos la pobreza y la desigualdad. *TEDE Journal*, 20(2). <https://doi.org/10.3846/tede.2023.20348>
- [16] Vasile, V., & Manta, O. (2025). FinTech and AI as opportunities for a sustainable economy. *FinTech*, 4(2), 1-15. <https://doi.org/10.3390/fintech4020010>
- [17] Alhaib, E., & Alsandi, A. K. (2023). Leading change in universities and its impact on improving the educational process. *Science, Technology & Public Policy*, 7(1), 21-25. <https://doi.org/10.11648/j.stpp.20230701.13>
- [18] Siddiqui, Z., & Rivera, C. A. (2023). Embedding fintech-specific content in higher education. *Risk Governance and Control: Financial Markets & Institutions*, 13 (4), 18-29. <https://doi.org/10.22495/rgecv13i4p2>
- [19] Iglesias-Soilán, M., & Linares Rodríguez, O. C. (2025). Ideación de abandono universitario, principales motivos y su relación con el compromiso académico: Un análisis en España y Bolivia. *Estudios sobre Educación*. <https://doi.org/10.15581/004.50.003>
- [20] Tomasi, M., & Ilankadhir, M. (2024). Mobile banking adoption: A closer look at the role of online convenience dimensions. *International Journal of Business Science and Applied Management*, 19(1), 48-59. <https://doi.org/10.69864/ijbsam.19-1.182>

- [21]Vuković, D. B., Dekpo-Adza, S., & Matović, S. (2025). AI integration in financial services: A systematic review of trends and regulatory challenges. *Humanities & Social Sciences Communications*, 12(562).<https://doi.org/10.1057/s41599-025-04850-8>
- [22]Maurya, A. (2012). *Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works* (2nd ed.). O'Reilly Media.
- [23]Mansour, N. (2026). A Review of Gender-Inclusive Green Microfinance Business Models in Tunisia: A Business Model Canvas Perspective. *International Journal of Financial Studies*, 14(1), 19. <https://doi.org/10.3390/ijfs14010019>
- [24]Ramírez Arellano, M. A., Orosco Fabian, J. R., Leonardo Aguilar, T. E., & Cardenas Tapia, V. R. (2025). Los millennials y las finanzas: relación entre conducta y bienestar financiero en contextos urbanos. *Impulso, Revista De Administración*, 5(11), 408-421. <https://doi.org/10.59659/impulso.v.5i11.152>
- [25] Elgegren Apuela, J. A. (2025). Educación financiera y finanzas personales: Una competencia clave para el bienestar en estudiantes universitarios. *Revista EDUCA UMCH*, (26), 75-93. <https://doi.org/10.35756/educumch.202526.347>
- [26]Ramos Yáñez, A. M., Gasperín García, E. M., & Cruz Estudillo, E. (2025). Bienestar financiero entre estudiantes universitarios de áreas económico-administrativas: análisis de diferencias partiendo del conocimiento financiero.: Financial Well-being among University Students in Economic-Administrative Degree Programs: An Analysis of Differences Based on Financial Knowledge. *Revista RELAYN- Micro Y Pequeña Empresa En Latinoamérica*, 9(3), 22–37. <https://doi.org/10.46990/relayn.2025.9.3.2150>
- [27]Loza, R., Romani, G., Castañeda, W., & Arias, G. (2023). Influence of skills and knowledge on the financial attitude of university students. *Tec Empresarial*, 18(1), 65–83. <https://doi.org/10.18845/te.v18i1.7002>
- [28]Galarza Arellano, F. B. (2023). The effect of financial education on college students' knowledge and skills. *Economía*, 46(92), 9–61. <https://doi.org/10.18800/economia.202302.002>
- [29]Aoun, D., Rahal, R., Sfeir, L., & Jabbour Al Maalouf, N. (2026). Understanding Millennials' Financial Behavior: The Role of Fintech Adoption, Financial Literacy, and the Mediating Effect of Financial Attitudes in a Crisis-Affected Emerging Economy. *International Journal of Financial Studies*, 14(2), 35. <https://doi.org/10.3390/ijfs14020035>
- [30]Deshpande, R. Y., & Prentice, C. (2026). Jobs-to-be-done meets mobile banking: what makes customers recommend. *Cogent Business & Management*, 13(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2026.2616110>
- [31]Banerjee, K., & Ravi Kumar, V. V. (2025). Inclusive fintech: a systematic review and agenda for future research. *Cogent Business & Management*, 12(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2549511>
- [32] Bour, K. B., & Adu, K. (2026). From financial education to digital financial use: The roles of technology perception and household bargaining in Ghana. *Global Economics Research*, 2(1), 100019. <https://doi.org/10.1016/j.ecores.2026.100019>