

## COMPARABIEN.COM

Kelly Rojas Valdez<sup>1</sup>, Gabriela Keiko Nakama Hokamura<sup>2</sup>

«Estamos aquí para ayudarte a ahorrar tiempo y dinero»

«Nuestro servicio es 100% gratuito, independiente y fácil de usar, para que tú sólo te preocupes por ganar más por tu dinero»

—Comparabien.com, agosto 2017

El dinero se estaba acabando y con ello, se empezaba a ver un panorama oscuro y entenebrecido. Lo que parecía ser una de las ideas más emprendedoras de su tiempo, respaldada por inversionistas, una de las primeras Start-ups<sup>1</sup> peruanas, estaba a punto de fenecer. Se tenía que hacer algo. Alfredo pensaba y pensaba, pasaba las noches sin poder dormir.

Es lunes de la primera semana de octubre 2015. Alfredo tenía que dar la noticia a todo su equipo. Comunicó y reunió a todo su personal en la oficina de Surco para explicarles la situación. Era penoso que todo el éxito alcanzado en estos años no continúe. Ya no había algún inversionista dispuesto a colocar dinero en este negocio a pesar de haberlo buscado bajo varias formas.

### Alfredo Ramírez

Alfredo Ramírez, fundador y CEO de Comparabien.com desde sus inicios, fue siempre una persona emprendedora.

Cuando inicié Comparabien.com seguí en Unilever y fue difícil mantener mi trabajo, mi familia y el otro trabajo, es decir, el emprendimiento. Los primeros meses, del sueldo de mi primer trabajo pagaba al resto de colaboradores. Fueron momentos difíciles. Yo no tuve sueldo en la compañía sino hasta después de dos o tres años.<sup>2</sup>

Alfredo José Ramírez Sifuentes nació en Lima (Perú), en febrero de 1976. Tuvo una infancia tranquila y estudió en el colegio San Andrés. Siempre le gustaron los temas de marketing, estrategia e industria. Al poco tiempo de salir del colegio, después de una ardua preparación durante un semestre, ingresó en la carrera de Ingeniería Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.<sup>4</sup> En la promoción se mantuvo siempre por encima de un alumno promedio y pudo terminar la universidad a sus veintidós años (1993-1998).

Después de sus estudios universitarios trabajó para Unilever, durante varios años en Perú.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Pontificia Universidad Católica del Perú, Graduate Business School, CETRUM Católica, Lima, (Perú).  
E-mail: kelly.rojas@pucp.edu.pe

<sup>2</sup> Pontificia Universidad Católica del Perú, Graduate Business School, CETRUM Católica, Lima, (Perú).  
E-mail: nakama.gk@pucp.edu.pe

Como era una persona comprometida, la compañía le brindó oportunidades para que se desempeñara en otro país de la región, Brasil, lo cual fue gratamente aceptado por Alfredo. En Brasil estuvo cuatro años y después fue trasladado por su empresa a Londres, Inglaterra. Esta fue una gran oportunidad para Alfredo, dado que aparte de trabajar pudo seguir una maestría en el año 2009. En la maestría conoció a Leonardo Castellanos,<sup>3,4</sup> con quien estableció una amistad muy estrecha. Leo es venezolano y ambos compartían la idea de emprender un nuevo negocio. Habían trabajado durante años para otras empresas, pero la maestría les había abierto nuevas perspectivas. El ver casos de empresas en otros países les hacía visualizar nuevos horizontes a fin de emprender un negocio entusiasmaste<sup>1</sup> en el Perú y, por qué no, en Latinoamérica.<sup>4</sup>

Comenta Alfredo:

Para nosotros era el momento de volver a América Latina y hacer algo diferente aquí. Entonces comenzamos a pensar en un negocio que fuera de éxito, y comenzamos a encontrar en Inglaterra los modelos de comparación de precios”.<sup>4</sup>

Después de estar en varios países, trabajando para una gran corporación, Alfredo decidió empezar desde cero.<sup>2</sup>

Me di cuenta durante toda mi carrera de que me faltaba algo, que me gustaba hacer algo mío, algo propio, mirar diferentes ángulos, no solamente una sola especialización y eso fue lo que un poco me impulsó a dar este paso.<sup>2</sup>

Cuando Alfredo inició Comparabien.com pensó que, a pesar de desear establecer un negocio propio, debía seguir trabajando en Unilever. Para él fue difícil mantener estos dos trabajos en paralelo y, a la par, sostener a su familia que iba consolidándose y creciendo.<sup>2</sup> Los primeros meses prácticamente trabajaba en Unilever para pagar los sueldos del personal de Comparabien.com. Al

inicio esta idea fue difícil de entender por su familia y sus amigos, pensaban que era “botar el dinero,” pero poco a poco cada vez se daban cuenta que todo era producto de un sueño que Alfredo tenía.<sup>2</sup>

## Comparabien.com

Comparabien.com nació después de observar varios servicios gratuitos que se ofrecían en Inglaterra<sup>4</sup>, los cuales permitían a las personas encontrar productos de una manera rápida y ahorrar tiempo.<sup>9</sup> Alfredo notó que los servicios de comparación online crecían rápido en mercados extranjeros como este y serían una gran oportunidad de ofrecerse en Perú.<sup>7</sup> A fines del 2009, en su tiempo libre y en su casa, empezó a desarrollar un prototipo adecuado a la realidad nacional.

Inicialmente fue financiado con recursos propios, comenzamos literalmente desde cero.<sup>7</sup>

Antes de terminar el año 2010, el primer servicio de comparación, en su época, empezó a funcionar en Perú, permitiendo comparar diversos “productos de banca, finanzas, seguros y telecomunicaciones”.<sup>7</sup> El portal, bautizado con este nombre,<sup>6</sup> empezó con la intención e idea de acercar al consumidor a diversos productos, a fin de comparar y escoger el que más prefiera o le convenga.<sup>6</sup>

Todos los servicios que ofrece Comparabien.com a los consumidores son gratuitos, a fin de que pueda comparar los precios relacionados a “tarjetas de créditos, cuentas de ahorro, CTS, créditos vehiculares, hipotecarios, tarifas de Internet, TV por cable, y celulares”.<sup>4</sup> En este portal se pueden encontrar ofertas sin salir de casa.<sup>9</sup>

Esta tarea, Comparabien.com no lo puede realizar por sí mismo, necesita estar aliado con socios estratégicos como “bancos, aseguradoras y compañías de telecomunicaciones”,<sup>6</sup> porque así,

por medio de este portal se pueden adquirir clientes para bancos, seguros y otras empresas.<sup>9</sup>

La idea es proveer a la persona, al usuario, un servicio que le facilite la comparación de productos que son usualmente difíciles de comparar. Por ejemplo, productos bancarios, préstamos personales, de crédito.<sup>6</sup>

Convencer a la entidad financiera y pensar en ellos fue el principal desafío. Era la primera empresa peruana con este estilo de trabajo, la primera en la región que no era un banco.<sup>9</sup> Tenían que convencerlos. Al inicio, las visitas a los bancos lo hacía directamente Alfredo, quien fue apoyado por algunos de sus familiares que empezaron a trabajar en el negocio, dado que no tenía dinero.<sup>20</sup> Alfredo les convencía y así ganaba a sus primeros clientes, para ello utilizaba una página que se encontraba funcionando con datos reales. Con el tiempo, las entidades bancarias se fueron dando cuenta por los números que la página de Comparabien.com era un canal para un proceso más informado en cuanto a productos financieros,<sup>9</sup> por eso estrecharon relaciones comerciales con Comparabien.com. Al inicio, la publicidad atrajo a los bancos, así como el recibir datos de los clientes que estaban interesados en sus productos a fin de contactarlos después; identificando clientes de calidad, convenciendo a los usuarios, lo cual no fue fácil pero lo consiguió con un buen producto e idea.<sup>20</sup> Esta credibilidad ha permitido la internacionalización de Comparabien.com, aunque cada país tiene aspectos diferentes.<sup>9</sup>

Pero todo esto no ha sido tan fácil y en el proceso hubo fracasos. Alfredo postuló su proyecto a un programa del BID para hacerlo crecer, una primera red de inversionistas ángeles (no como los de ahora) y no confiaron en su proyecto, lo veían “poco seguro” y no pudo conseguir nada. Es ahí que se contacta con Leo y con él lanzan su propuesta a inversionistas ingleses, consiguiendo una inversión de medio millón de dólares.<sup>7</sup> A finales del 2012 se presentaron a Start-up en Chile y ganan

USD40,000, pero tenían que estar por seis meses, próximos, en este país. Para esa época ya tenían cerca de cinco productos en Perú.

Por el 2012 Alfredo empieza a utilizar el SEO, lo cual les permitió mejorar la posición de sus portales en Perú, Colombia y Chile, Perú, accediendo así a mejores posiciones por medio del motor de búsqueda de Google en los mercados locales y para los mercados objetivo.<sup>8</sup> El SEO les ayudó a ganar un espacio en la web, tener clientes a bajo costo y con una idea útil, ganar identidad, dar consejos-tips-herramientas para que obtener el mayor beneficio, figurar como los primeros en una búsqueda y tener mejores resultados por medio de una estrategia de bajo costo para adquirir clientes.<sup>9</sup>

En el 2013 empieza a tener Comparabien.com su primera oficina propia en La Encalada, La Molina. Crecen y se consolidan con un equipo comercial propio, era el momento de desarrollar productos nuevos y buscar mercados (países) nuevos. Lamentablemente las ventas no crecían de manera acelerada, eran bajas, la pérdida era grande y estaba en su fase de desarrollo. Entonces era el momento de acudir a una ronda de inversión, pensó Alfredo.

A fines de enero 2014, Comparabien.com estaba presente en los mercados de Perú, Colombia, Chile, México, Brasil y Argentina.<sup>7</sup> Por otro lado, había agregado una sección relacionada a consejos de finanzas personales como parte de sus servicios online.<sup>7</sup> Desde el 2015, Alfredo esperaba “realizar una otra ronda de inversión y lanzar la comparación de nuevos productos.”<sup>7</sup>

Los productos más visitados, dentro de las 15 variedades que ofrece, son los depósitos a plazo, así como los préstamos personales.<sup>6</sup> Mensualmente se realizan alrededor de 18,000 a 20,000 comparaciones, respectivamente.<sup>6</sup> Desde que se lanzó al mercado en Perú, año 2010, ha registrado más de 4 millones de comparaciones.<sup>6</sup> En el 2015, han recibido

cerca de 200 mil visitas y 150 mil consultas por cada mes.<sup>6</sup>

Toda la información que se muestra en esta página debe estar actualizada constantemente y, por lo menos, una vez por semana. <sup>6</sup> “El proceso de recolección de data de Comparabien.com es mixto. Inicia con la intervención de una herramienta ad-hoc (un robot) y luego pasa un analista, que se encarga de verificar los datos.”<sup>6</sup>

### **Un Modelo a Punto de...**

El modelo de negocio de Comparabien.com se establece a través de Internet, que permiten a todas las personas que navegan en el espacio conectarse con esta organización.<sup>5</sup> Ellos, en forma virtual, realizan la visita en este espacio a fin de comparar qué tarjeta de crédito más les conviene, con qué empresa podrían obtener una mejor tasa para un préstamo personal, un depósito a plazo, crédito hipotecario, entre otros servicios. La plataforma de Comparabien.com les permite realizar esta comparación de una manera sencilla y amigable. Todas estas visitas son registradas en la página web<sup>5</sup>. Después de la visita se remite esta información a los aliados de Comparabien.com, para que se contacten con el cliente, de acuerdo a su tema de interés.

Al inicio, muchas de las grandes empresas del sector (aliados de Comparabien.com), financiero principalmente, veían con recelo lo que realizaba Comparabien.com. Cada una de estas empresas ya manejaba un software interno que les permitía a sus clientes indicarles qué tipo de tasa iban a pagar y cuánto sería en soles (moneda local). Definitivamente, lo que estas empresas realizaban no permitía realizar comparaciones de una manera tan sencilla como lo efectuaba Comparabien.com. Incluso, aunque por medio de los motores de búsqueda, esta era una de las páginas que aparecían primero en la lista y es una de las más visitadas, según diversos buscadores.

Alfredo notaba que algo no marchaba bien. La página funcionaba<sup>5</sup>, pero el negocio tenía que ser más conocido y crecer ¿qué podría hacer?

### **¿Futuro?**

A fines de setiembre 2015 Comparabien.com está a punto de quebrar. Alfredo Ramírez se pregunta qué debe hacer, qué pasos debe seguir, cómo puede hacer posible que esta empresa (con cerca de cinco años en el mercado) pueda repuntar.

En sus inicios, el modelo de negocio era bastante similar a lo que nació en Inglaterra, pero el proceso final solo terminaba en la entidad bancaria.<sup>9</sup> No todos los clientes estaban preparados a un proceso más amigable, de gestión, ventas online, con un acercamiento al consumidor, a tomar una mejor decisión, a que las ventas se cierren, tener una comunicación con el usuario y proporcionarle una mejor experiencia, con el menor problema o dificultad posible.<sup>9</sup>

Alfredo recordaba el primer emprendimiento que tuvo, cuando colocó una agencia web. Fue una idea interesante que le permitió conocer el negocio del Internet, emprendiendo y aprendiendo mucho del mercado.<sup>9</sup> No podía creer que pronto debía cerrar también Comparabien.com, en la que había invertido todos sus ahorros.

## Anexo 1

### Productos de Comparabien.com



Fuente: Comparabien.com.<sup>10</sup>



Fuente: Comparabien.com.<sup>11,12</sup>

## Anexo 2

### Servicios Complementarios de Comparabien.com

The screenshot displays the top navigation bar of Comparabien.com. It includes a location dropdown set to 'Lima y Callao', a registration form with the text 'Regístrate: Ingresar tu email' and a checkbox for receiving emails, and buttons for 'Guía' and 'COMPARA'. Below this is a section titled 'Así funciona Comparabien' with three steps: 1. Compara (comparing options), 2. Elige (choosing the best option), and 3. Solicita (requesting products). A 'Blog de Consejos' section features articles like '5 errores que estás cometiendo con tu vida financiera' and '4 estrategias de ahorro para los solteros'. A promotional banner for a 'SORTEO: 18 de agosto' is also visible.

Fuente: Comparabien.com.<sup>13</sup>

This screenshot shows a 'Blog de Consejos' page with an RSS subscription link. It features three article cards, each dated '07 AGO 17':  
 1. '5 preguntas que sí o sí debe hacer al adquirir un seguro oncológico' by Equipo Comparabien, with 16 views.  
 2. '¿Cuáles son los gastos adicionales que genera la compra de un auto?' by Equipo Comparabien, with 24 views.  
 3. 'Tengo el SOAT electrónico, ¿qué hago si me detiene la policía?' by Equipo Comparabien, with 22 views.

Fuente: Comparabien.com.<sup>14</sup>

### Sala de Prensa

Comparabien está presente en los diversos medios de comunicación. Encuentra nuestras últimas entrevistas y menciones en esta sección

**17** **SOAT: conoce los precios y cuáles son los beneficios**

Fuente: América Tv

Descubre cuánto cuesta adquirir un SOAT en el Perú

El Seguro Obligatorio contra Accidentes de Tránsito (SOAT) se dedica a garantizar la atención de las víctimas de los accidentes, sea que hayan estado dentro como fuera del vehículo. Como dice su nombre, su uso es obligatorio, pero existen autos que circulan sin tener uno.

Las tarifas del SOAT varían de acuerdo a la empresa que se elija, por lo que si buscas ahorrar, la mejor estrategia que puedes usar es comparar todas las opciones.

Leer más 166

**13** **Ranking: TOP 20 entidades que te pagan más si decides ahorrar tu 'grati'**

Fuente: El Comercio

Te indicamos tres grandes razones para que te decidas a ahorrar una parte de la gratificación de Fiestas Patrias. En la galería de fotos podrás ver cuáles son las entidades que pagan tasas más altas

Cuando te pagan la gratificación por Fiestas Patrias la mayor parte del dinero tiende a irse al pago de deudas y a aprovechar las ofertas como viajes, compra de electrodomésticos, ropa, etc. Sin embargo, quizás el mejor consejo es destinar algo de dinero al ahorro.

Para facilitar tu decisión de ahorrar, presentamos en la galería de fotos que acompaña este artículo, las 20 entidades financieras que están ofreciendo las tasas de interés más altas para [depósitos a plazo](#).

Leer más 264

**10** **Gratificación de Fiestas Patrias: ¿Qué hacer con este dinero extra?**

Fuente: RPP Noticias

Este 15 de julio vence el plazo para que las empresas del sector privado depositen la gratificación por Fiestas Patrias a sus trabajadores, que asciende a un sueldo completo y un 22% adicional, pues no se descuenta AFP ni ONP, y se incluye el monto que los empleadores dejarán de pagar a Esalud.

Pasa lo que debes. Para darle un buen uso a este dinero

Fuente: Comparabien.com.<sup>15</sup>

### Preguntas Frecuentes

#### Ahorros

- [¿Por qué me piden un saldo promedio para hacer la comparación?](#)
- [¿Qué es una Caja de Ahorro y Crédito?](#)
- [¿Qué es la TEA?](#)
- [¿Cuál es la diferencia entre una tarjeta de débito y una de crédito?](#)
- [¿Cómo se ordenan los resultados para productos de Ahorros?](#)
- [¿Cómo puedo saber si mis ahorros están asegurados?](#)
- [¿Por qué no encuentro algunas cuentas en la lista?](#)

#### Depósitos a Plazo

- [¿Qué beneficios tienen los depósitos a plazo sobre otros tipos de ahorros?](#)
- [¿Qué es un Depósito a Plazo Fijo?](#)
- [¿Cómo se reciben los intereses de los depósitos a plazo fijo?](#)
- [¿Qué es la TEA?](#)
- [¿Cómo puedo saber si mis ahorros están asegurados?](#)
- [¿Qué es una Caja de Ahorro y Crédito?](#)

#### Tarjetas de Crédito

- [¿Qué es la TEA?](#)
- [¿Por qué me piden mi salario para hacer una comparación?](#)
- [¿Qué es la disposición de efectivo de la tarjeta de crédito?](#)
- [¿Cuáles son las modalidades de pago mensual de tarjeta de crédito?](#)
- [¿Qué es una tarjeta de crédito?](#)
- [¿En qué se diferencian las compras en cuotas de las normales?](#)
- [¿Qué es el seguro de Desgravamen?](#)
- [¿Qué es la TIGSA?](#)
- [¿Cuál es la diferencia entre una tarjeta de débito y una de crédito?](#)

#### Depósitos CTS

- [¿Qué es una Caja de Ahorro y Crédito?](#)
- [¿Qué es la TEA?](#)
- [¿Cómo comparar cuentas CTS, ¿cómo hago la comparación?](#)
- [¿Qué es la CTS?](#)
- [¿Qué pasos seguir para trasladar su CTS?](#)
- [¿Cuál es la tasa más por su CTS?](#)
- [¿Cómo puedo saber si mis ahorros están asegurados?](#)

#### Préstamos Personales

- [¿Qué es la TEA?](#)
- [¿Por qué me piden mi salario para hacer una comparación?](#)

Fuente: Comparabien.com.<sup>16</sup>

### Enlaces Recomendados

<p><b>Superintendencia de Banca y Seguros del Perú</b></p> <p>Ente gubernamental regulador del sistema financiero en el Perú</p>	
<p><b>Defensor del Cliente Financiero</b></p> <p>Organismo de defensa del consumidor financiero. Recibe reclamos y quejas del sector.</p>	
<p><b>APESSEG</b></p> <p>Asociación Peruana de Empresas de Seguros en el Perú</p>	
<p><b>Fondo de Seguro de Depósitos</b></p> <p>Fondo destinado a asegurar los depósitos de los ahorristas en el Perú, protegiéndolos en casos de falencias de las entidades financieras asociadas.</p>	
<p><b>OSIPTEL</b></p> <p>Organismo Supervisor de Inversión Privada en Telecomunicaciones. Es el encargado de la supervisión del sector de Telecomunicaciones en el País.</p>	
<p><b>Asociación Peruana de Consumidores</b></p> <p>Organismo encargado de la Defensa de los Consumidores en el Perú.</p>	
<p><b>MC&amp;E</b></p> <p>Consultores especializados en mercados financieros y promoción de educación financiera.</p>	
<p><b>Diario Gestión</b></p> <p>El más prestigioso diario especializado en economía y negocios del Perú.</p>	
<p><b>Portal SOAT</b></p>	

Fuente: Comparabien.com.<sup>17</sup>

### Contacto

Estamos para ayudarte

Usa nuestro formulario de contacto para dejarnos tu mensaje. Nosotros te responderemos lo más pronto posible.

- También puedes escribirnos a:
  - [ventas@comparabien.com](mailto:ventas@comparabien.com) para consultas generales
  - [ayuda@comparabien.com](mailto:ayuda@comparabien.com) para obtener ayuda directa
- Si [estás interesado en hacer negocios con nosotros](#)

Si necesitas a una empresa y estás interesado en obtener información comercial (venta de publicidad, auspicios, etc.) o quieres saber cómo funciona nuestro servicio de referencias, déjanos tus datos en nuestra sección de [Publicidad y Negocios](#)

Formulario de Contacto

**Nombre y Apellidos \***

**Correo Electrónico \***

**Tipo de Comentario**  
Comentario

**Mensaje \***

**CAPTCHA**  
Esta pregunta es para prevenir spam

No soy un robot 

**ENVIAR** >

Fuente: Comparabien.com.<sup>18</sup>

## Anexo 3

## ¿Por Qué Comparar Productos en Comparabien.com?

¿Por qué comparar productos en Comparabien?

 <b>Gratis</b> Nuestro servicio es totalmente gratuito, ya sea que elijas solicitar alguna opción o no. Tú siempre ganas!	 <b>Fácil de Usar</b> Diseñamos nuestras herramientas de comparación pensando en tí, fáciles de usar y con un lenguaje fácil de entender	 <b>Independiente</b> Aquí encontrarás todas las opciones del mercado de acuerdo a tus necesidades, sin preferencias por ningún proveedor
 <b>Actualizado</b> Los datos en nuestra página son revisados constantemente para que tengas la mejor información a tu alcance	 <b>Seguro</b> Tus datos personales son tratados con total seguridad y sólo serán compartidos con las instituciones que tu selecciones	 <b>Educativo</b> Un consumidor bien informado es lo que nos motiva, encuentra consejos y guías para sacar el mayor provecho para tu bolsillo

**Más Información**

- Puedes obtener mas información sobre nuestros servicios consultando nuestros [Términos y Condiciones](#)
- Si quieres contactarnos para anunciar o encontrar posibilidades de negocio: [Entra aquí](#)

Fuente: Comparabien.com.<sup>19</sup>

### Anexo 4

### Países Donde se Encuentra Comparabien.com



Fuente: Comparabien.com.<sup>10</sup>

---

## Notas

- <sup>1</sup> Una empresa nueva basada en innovación y tecnología, con potencial de rápido crecimiento y escalabilidad. Son iniciativas de alto riesgo pero a la vez de alta recompensa. “Lo que debes saber de StartUp Perú: Respuestas e información importante,” Start-up Perú. Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <http://www.start-up.pe/preguntas-frecuentes.html>
- <sup>2</sup> Jimena de la Quintana, “Los retos que pasó Comparabien.com para crecer,” *El Comercio: Diálogos Día 1 - Temporada Startups*, Julio 12, 2016. Accedido en Agosto 9, 2017. <http://elcomercio.pe/paginas/retos-paso-comparabien-com-crecer-279432>
- <sup>3</sup> “Alfredo Jose Ramirez Sifuentes - Santiago de Surco,” Checkcompañy. Agosto 9, 2017. Accedido en Agosto 9, 2017. <http://www.checkcompany.co.uk/director/9724958/ALFREDO-JOSE-RAMIREZ-SIFUENTES>
- <sup>4</sup> “Comparabien.com y su historia de creación con 5 aprendizajes para emprendedores,” *Emprende*. Agosto 9, 2017. Accedido en Agosto 9, 2017. <http://emprende.pe/comparabien-com-y-su-historia-de-creacion-con-5-aprendizajes-para-emprendedores/>
- <sup>5</sup> “Inicio,” Comparabien.com, Enero 27, 2021. Accedido en Enero 27, 2021. <https://comparabien.com.pe/>
- <sup>6</sup> Miriam Romainville Izaguirre, “Comparabien lanzará su propia aplicación móvil en marzo,” *El Comercio*, Enero 29, 2016. Accedido en Agosto 9, 2017. <http://elcomercio.pe/economia/negocios/comparabien-lanzara-propia-aplicacion-movil-marzo-267717>
- <sup>7</sup> “Comparabien para encontrar la mejor opción de compra,” *Publimetro.pe*, Enero 20, 2014. Accedido en Agosto 9, 2017. <https://www.publimetro.pe/actualidad/2014/01/20/comparabien-encontrar-mejor-opcion-compra-19733-noticia/>
- <sup>8</sup> “Compara bien,” Capybara SEO & marketing online, 2012. Accedido en Agosto 9, 2017. <https://seo.pe/portfolio/comparabien/>
- <sup>9</sup> “Empresarios: Alfredo Ramírez y Comparabien,” CENTRUM Católica, Junio 16, 2017. Accedido en Agosto 9, 2017. <https://www.youtube.com/watch?v=NTBOuuDZPC8>
- <sup>10</sup> “Inicio,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/>
- <sup>11</sup> “Tarjetas de Crédito,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/tarjetas-credito>
- <sup>12</sup> “Préstamos: Elige tu préstamo personal,” Comparabien.com, Enero 27, 2021. Accedido en Enero 27, 2021. <https://comparabien.com.pe/prestamos-personales/result>
- <sup>13</sup> “Tarjetas de Crédito: Así Funciona Comparabien,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/tarjetas-credito>
- <sup>14</sup> “Blog de Consejos,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/blog-consejos>
- <sup>15</sup> “Sala de Prensa,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/sala-prensa>
- <sup>16</sup> “Preguntas Frecuentes,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/faq>
- <sup>17</sup> “Enlaces Recomendados,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/enlaces-recomendados>
- <sup>18</sup> “Contacto,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/contacto>
- <sup>19</sup> “Quiénes Somos,” Comparabien.com, Agosto 8, 2017. Accedido en Agosto 8, 2017. <https://comparabien.com.pe/quienes-somos>
- <sup>20</sup> “Emprende PUCP 2014: Alfredo Ramírez (Comparabien.com),” CIPE PUCP, 2014. <https://www.youtube.com/watch?v=ZSmss6NycM>