



Maestría en

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención de título de Magister en Administración de Empresas

AUTORES: Ing. Carlos Emilio Bonilla Barragán
Ing. Juan Iván Cueva Vivanco
Ing. Connie María García Solórzano
Ing. Diego Xavier Mosquera Mori
Ab. Juan Alberto Naranjo Poveda

Desarrollo de un plan de negocio orientado a la creación de una plataforma que brindara servicios legales accesibles y de calidad en Ecuador.

PROYECTO DE TITULACIÓN – FIN DE MÁSTER
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA ENL

LegalEasymo – Legal Tech

Por

Carlos Emilio Bonilla Barragán
Juan Iván Cueva Vivanco
Connie María García Solórzano
Diego Xavier Mosquera Mori
Juan Alberto Naranjo Poveda
Abril 2024

Aprobado:

27/04/2024

Cristian J. Melo G.

Presidente(a) del Tribunal

Universidad Internacional del Ecuador

Yo, Cristian Javier Melo González declaro que, personalmente conozco que los graduandos: Carlos Emilio Bonilla Barragán, Juan Iván Cueva Vivanco, Connie María García Solórzano, Diego Xavier Mosquera Mori, y Juan Alberto Naranjo Poveda son los autores exclusivos de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal de ellos.

Cristian Javier Melo González
Coordinador del programa

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Carlos Emilio Bonilla Barragán, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **LegalEasymo – Legal Tech** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



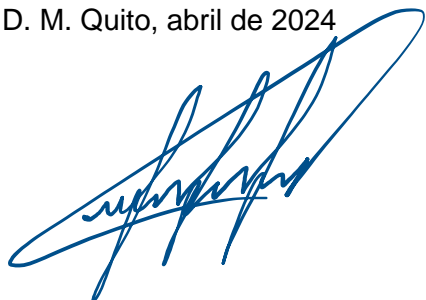
Carlos Emilio Bonilla Barragán

Correo electrónico: cabonillaba@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Carlos Emilio Bonilla Barragán, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado **LegalEasymo – Legal Tech**, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, abril de 2024




Carlos Emilio Bonilla Barragán

Correo electrónico: cabonillaba@uide.edu.ec

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Juan Iván Cueva Vivanco, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **LegalEasymo – Legal Tech** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.




Juan Iván Cueva Vivanco

Correo electrónico: jucuevavi@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Juan Iván Cueva Vivanco, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado **LegalEasymo – Legal Tech**, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en el Título II DE LOS DERECHOS DE AUTOR Y DERECHOS CONEXOS del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación de Ecuador.

D. M. Quito, abril de 2024



Juan Iván Cueva Vivanco

Correo electrónico: jucuevavi@uide.edu.ec

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Connie María García Solórzano, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **LegalEasymo – Legal Tech** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



Connie María García Solórzano

Correo electrónico: cogarciaso@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Connie María García Solórzano, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado **LegalEasymo – Legal Tech**, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, abril de 2024



Connie María García Solórzano

Correo electrónico: cogarciaso@uide.edu.ec

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Diego Xavier Mosquera Mori, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **LegalEasymo – Legal Tech** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



Diego Xavier Mosquera Mori

Correo electrónico: dimosqueramo@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Diego Xavier Mosquera Mori, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado **LegalEasymo – Legal Tech**, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, abril de 2024



Diego Xavier Mosquera Mori

Correo electrónico: dimosqueramo@uide.edu.ec

Autoría del Trabajo de Titulación

Yo, Juan Alberto Naranjo Poveda, declaro bajo juramento que el trabajo de titulación titulado **LegalEasymo – Legal Tech** es de mi autoría y exclusiva responsabilidad legal y académica; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado o calificación profesional, habiéndose citado las fuentes correspondientes y respetando las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.



Juan Alberto Naranjo Poveda

Correo electrónico: junaranjopo@uide.edu.ec

Autorización de Derechos de Propiedad Intelectual

Yo, Juan Alberto Naranjo Poveda, en calidad de autor del trabajo de investigación titulado **LegalEasymo – Legal Tech**, autorizo a la Universidad Internacional del Ecuador (UIDE) para hacer uso de todos los contenidos que me pertenecen o de parte de los que contiene esta obra, con fines estrictamente académicos o de investigación. Los derechos que como autor me corresponden, lo establecido en los artículos 5, 6, 8, 19 y demás pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento en Ecuador.

D. M. Quito, abril de 2024.



Juan Alberto Naranjo Poveda

Correo electrónico: junaranjopo@uide.edu.ec

Dedicatorias y Agradecimientos.

"Dedicamos este trabajo de titulación a nuestros seres queridos, cuyo apoyo incondicional y comprensión han sido fundamentales en este viaje académico. A cada uno de ustedes, les agradecemos por el tiempo sacrificado, las palabras de aliento y el amor que nos han brindado durante este proceso. Su constante respaldo nos ha inspirado a perseverar y alcanzar este importante logro. ¡Gracias por estar siempre a nuestro lado!"

Emilio, Juan Iván, Connie, Diego, Juan Alberto.

Resumen Ejecutivo

Introducción:

LegalEasymo emerge como una solución innovadora al desafío de acceso a servicios legales de calidad en Ecuador, dirigida a individuos y pequeñas empresas. Inspirada en el éxito global de las tecnologías legales, esta plataforma en línea se propone democratizar y simplificar este acceso, empoderando a usuarios para defender sus derechos y resolver conflictos legales de manera eficiente y económica.

Necesidad de Mercado:

Nuestra investigación de mercado revela que aproximadamente el 70% de la población ecuatoriana enfrenta obstáculos significativos para acceder al sistema de justicia, principalmente por razones económicas, falta de conocimiento legal y desconfianza en el sistema judicial. LegalEasymo busca llenar este vacío ofreciendo una alternativa accesible y asequible.

Solución:

La plataforma combina tecnología avanzada, diseño centrado en el usuario y la experticia de un equipo interno de abogados para ofrecer asesoramiento legal personalizado, generación y revisión de documentos legales. LegalEasymo facilita la resolución de litigios comunes sin la necesidad de conocimientos legales especializados o la intervención directa de abogados.

Modelo de Negocio:

LegalEasymo se sustenta en tres pilares de ingresos: publicidad de terceros relacionados con el mercado legal, suscripciones VIP que ofrecen beneficios exclusivos y transacciones dentro de la plataforma por servicios legales. Este modelo permite mantener la plataforma accesible mientras se genera un flujo de ingresos sostenible.

Diferenciación:

A diferencia de otros competidores, LegalEasymo ofrece una plataforma integral que es fácil de usar, asegurando calidad a través de su equipo de profesionales en tecnología, diseño y derecho. Además, se compromete a precios accesibles, extendiendo su alcance a una mayor parte de la población.

Desafíos y Oportunidades:

Aunque enfrenta desafíos como la desconfianza hacia las soluciones en línea y la ausencia de leyes que protejan la privacidad de los datos, LegalEasymo ve estas barreras como oportunidades para innovar y fortalecer la confianza en sus servicios.

Visión Futura:

LegalEasymo aspira a ser el líder indiscutible en el mercado Legal Tech de Ecuador, transformando la interacción con el sistema de justicia y expandiendo su impacto a lo largo de América Latina. La empresa se posiciona como un agente de cambio, promoviendo un futuro donde el acceso a la justicia sea un derecho universal.

Abstract

LegalEasymo is an innovative online platform designed to democratize and simplify access to quality legal services in Ecuador, addressing the needs of individuals and small businesses facing challenges in defending their rights and resolving legal disputes efficiently and affordably. Recognizing that approximately 70% of the Ecuadorian population encounters barriers to justice due to economic limitations, lack of legal knowledge, and distrust in the judicial system, LegalEasymo aims to serve this underserved market with an accessible and cost-effective solution. The platform stands out by integrating advanced technology, user-centric design, and legal expertise to empower users, backed by a team of professionals experienced in technology, design, and law. LegalEasymo's business model revolves around three main revenue streams: third-party advertising, VIP subscriptions offering exclusive benefits and access to updated legal resources, and transaction fees for legal services and case management tools provided on the platform. Despite challenges such as online trust issues and the lack of laws protecting data anonymity, LegalEasymo seeks to establish itself as a market leader in Ecuador's Legal Tech industry, with aspirations to expand its impact across Latin America, maintaining a commitment to excellence and innovation in legal services.

INDICE GENERAL

1	PARTE INTRODUCTORIA	24
1.1	Interés o Definición del Proyecto	24
1.2	Fundadores	26
1.2.1	Dirección General	26
1.2.2	Director de Tecnología y Producto	26
1.2.3	Director de Negocios y Marketing	26
1.2.4	Director Legal y Cumplimiento	27
1.2.5	Director Finanzas y Administración	27
1.3	Fines y Objetivos del Trabajo	27
2	PARTE GENERAL	30
2.1	Idea de Negocio	30
2.1.1	Misión:	31
2.1.2	Visión:	31
2.2	Oportunidad	31
2.3	Planificación	32
2.4	Análisis del Entorno, Competidores y Sector	33
2.4.1	Análisis de Pestel – Análisis del entorno externo	33
2.4.2	Análisis del Sector, el mercado y la competencia	37
2.4.3	Benchmarking	39
2.4.4	Análisis de la demanda y el comportamiento del mercado	40
2.4.5	Potencial Mercado	41
2.5	Estrategia Competitiva	44
2.5.1	Análisis FODA	44
2.5.2	Análisis CAME	45
2.5.3	Canvas Bussiness Model	47
3	PARTE ESPECÍFICA	50
3.1	CAPITULO 1	50
3.1.1	Plan de Marketing	50
3.2	CAPITULO 2	72
3.2.1	Fases del Plan Comercial	72
3.3	CAPITULO 3	108

3.3.1	Plan de Atención al Cliente	108
3.4	CAPITULO 4	119
3.4.1	Diseño Organizacional.....	119
3.5	CAPITULO 5	125
3.5.1	Previsiones Financieras: Ingresos, Costes, Gastos e Inversiones no Financieras 125	
3.6	CAPITULO 6	139
3.6.1	Financiación y Rentabilidad del Proyecto.....	139
4	CONCLUSIONES Y APLICACIONES	149
4.1	Conclusiones:	149
4.2	Aplicaciones para LegalEasymo	150
5	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS (NORMAS APA)	151
6	ANEXOS (SI PROCEDE)	152
6.1	Mockup.....	152

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Planificación del negocio.....	32
Tabla 2 Análisis PESTEL.....	34
Tabla 3 Análisis Macro y Micro.....	36
Tabla 4 Análisis de mercado.....	38
Tabla 5 Benchmarking.....	39
Tabla 6 Análisis interno.....	43
Tabla 7 Análisis FODA.....	44
Tabla 8 Análisis CAME.....	45
Tabla 9 Canvas Bussiness Model.....	47
Tabla 10 Análisis PESTEL Plan de Marketing.....	53
Tabla 11 Análisis Interno Plan de Marketing.....	57
Tabla 12 Competencia Plan de Marketing.....	58
Tabla 13 Política de Precios.....	64
Tabla 14 Análisis PESTEL Plan Comercial.....	75
Tabla 15 Análisis Interno Plan Comercial.....	79
Tabla 16 Competencia Plan Comercial.....	80
Tabla 17 Objetivos de Facturación Plan Comercial.....	91
Tabla 18 Objetivos de Ventas Plan Comercial.....	92
Tabla 19 Hipótesis de Trabajo.....	125
Tabla 20 Ingresos.....	126
Tabla 21 Punto de Equilibrio.....	129
Tabla 22 Análisis de Costos de Producción.....	130
Tabla 23 Costos de Ventas.....	131
Tabla 24 Gastos de Personal.....	133
Tabla 25 OPEX.....	135
Tabla 26 CAPEX.....	137
Tabla 27 Cuenta de Explotación.....	139
Tabla 28 Fondo de Maniobra.....	140
Tabla 29 Balance.....	142
Tabla 30 Flujo de Caja.....	143
Tabla 31 Deuda.....	145
Tabla 32 Razones Financieras.....	146
Tabla 33 TIR Inversor.....	147
Tabla 34 Rentabilidad del Proyecto.....	148

INDICE DE FIGURAS

Figura 1 Organigrama de Legaleasymo Plan de Marketing.....	66
Figura 2 FUNNEL de ventas para LegalEasymo.....	99
Figura 3 Flujograma.....	116
Figura 4 Organigrama.....	119
Figura 5 Potencial mercado de LegalEasymo.....	128
Figura 6 Mockup.....	152

RESUMEN

ES:

LegalEasymo es una innovadora plataforma en línea diseñada para democratizar el acceso a servicios legales en Ecuador, enfocándose en individuos y pequeñas empresas que enfrentan barreras para acceder a la justicia. Al identificar que aproximadamente el 70% de la población tiene dificultades para acceder al sistema judicial debido a limitaciones económicas, falta de conocimiento y desconfianza, LegalEasymo ofrece una solución accesible y asequible. La plataforma integra tecnología avanzada, diseño centrado en el usuario y la experticia de un equipo de abogados internos para facilitar la resolución de litigios y la defensa de derechos sin necesidad de conocimientos legales especializados. Su modelo de negocio incluye ingresos por publicidad de terceros, suscripciones VIP y transacciones por servicios legales. A pesar de los desafíos, como la desconfianza en las soluciones en línea y la falta de leyes de privacidad de datos, LegalEasymo busca liderar el mercado Legal Tech de Ecuador y expandirse en América Latina, promoviendo un futuro donde el acceso a la justicia sea universal.

EN:

LegalEasymo is an innovative online platform aimed at democratizing access to legal services in Ecuador, targeting individuals and small businesses facing obstacles to justice. Recognizing that about 70% of the population struggles to access the judicial system due to economic constraints, lack of knowledge, and distrust, LegalEasymo provides an accessible and affordable solution. The platform leverages advanced technology, user-centric design, and the expertise of an in-house team of lawyers to simplify litigation resolution and rights defense without requiring specialized legal knowledge. Its business model generates revenue through third-party advertising, VIP subscriptions, and transactions for legal services. Despite challenges such as online solution skepticism and inadequate data privacy laws, LegalEasymo aims to dominate

Ecuador's Legal Tech market and expand across Latin America, advocating for a future where access to justice is universal.

Palabras Claves: (5 o 6)

1. **Legal Tech:** se refiere a la utilización de tecnología y software para ofrecer servicios legales y mejorar la práctica del derecho. Incluye el uso de inteligencia artificial, gestión de datos, plataformas en línea y otras tecnologías digitales para automatizar procesos, aumentar la eficiencia en el trabajo legal y proporcionar acceso más amplio a servicios legales.
2. **Plataforma en línea:** es un entorno digital accesible a través de internet que permite la interacción, el intercambio de información, la realización de transacciones y la prestación de servicios entre usuarios y proveedores.
3. **Democratización de la justicia:** se refiere al proceso de hacer el acceso a los servicios legales y el sistema judicial más accesible y equitativo para todos los miembros de la sociedad, independientemente de su situación económica, conocimiento legal o ubicación geográfica.
4. **Servicios Legales:** Se refiere a una amplia gama de asistencias y asesoramientos proporcionados por profesionales del derecho, como abogados y paralegales, a individuos, empresas y organizaciones.
5. **Privacidad de datos:** e refiere a la protección de información personal y sensible de individuos contra su acceso, uso, divulgación o procesamiento no autorizado

1 PARTE INTRODUCTORIA

1.1 Interés o Definición del Proyecto

En este documento, nos proponemos realizar un análisis del entorno de LegalEasymo, una Legal Tech, una empresa emergente revolucionaria con la misión de democratizar el acceso a los servicios legales en Ecuador a través de su plataforma digital. Este análisis no solo se centra en la exploración del panorama en el que opera la plataforma, sino que también pretende responder a una serie de preguntas estratégicas que son fundamentales para el éxito y crecimiento de la empresa.

Analizaremos el escenario competitivo, identificando dónde compete la empresa y quiénes son sus principales competidores. También nos enfocaremos en las oportunidades que se presentan en el mercado y las necesidades específicas que la plataforma puede satisfacer. Para ello, examinaremos cómo obtener y utilizar los datos pertinentes, realizaremos un análisis PESTEL para entender el macroentorno y determinaremos el potencial de crecimiento del sector de la tecnología legal en Ecuador. Con esta información, podremos formular una estrategia sólida que impulse a LegalEasymo hacia el éxito.

Responderemos a preguntas importantes que nos permitirán analizar nuestra idea y desarrollar nuestro plan de negocio, y lo que supone definir lo siguiente:

¿Qué es lo que queremos?

Ser la primera y mejor opción digital para simplificar los procesos y democratizar el acceso a servicios legales de calidad en Ecuador. Queremos transformar la forma en que las personas interactúan con el sistema de justicia, empoderándolas para defender sus derechos y resolver conflictos legales de manera eficiente y asequible.

¿Cómo lo vamos a hacer?

Lo vamos a hacer a través de una plataforma digital innovadora que combina tecnología avanzada enfocada en el usuario. Vamos a tener un equipo de abogados interno que servirá para dar el acompañamiento a los procesos que surjan en la plataforma.

¿Qué necesitamos?

Se requerirá una serie de recursos clave para llevar a cabo este plan ambicioso. Necesitaremos financiamiento para la plataforma y las operaciones, tecnología para construir y mantener la plataforma, abogados para proporcionar servicios, y una estrategia de marketing y alianzas estratégicas efectiva para promover nuestra plataforma y aumentar nuestro alcance.

¿Dónde Competimos?

Se enfocará principalmente en el mercado de Ecuador y América Latina. Detectamos una gran oportunidad en la resolución de asuntos legales en línea en Ecuador, donde muchas personas actualmente no pueden acceder a los servicios legales debido a la complejidad de los procesos y sistemas existentes. No existen herramientas facilitadoras para realizar los procesos legales, lo cual representa una brecha de mercado significativa que LegalEasymo busca llenar.

¿Qué oportunidades hay y qué necesidades hay en el mercado?

El mercado actual tiene una necesidad latente de acceder a servicios legales de calidad que ahorren tiempo y recursos. LegalEasymo está diseñada para satisfacer estas necesidades, ofreciendo un servicio seguro y confiable a través de una plataforma tecnológica que garantiza la protección y confidencialidad de los datos de los usuarios.

¿Cómo consigo datos?

Se obtendrá los datos necesarios para guiar nuestras decisiones estratégicas y operativas de una variedad de fuentes, incluyendo análisis de mercado, fuentes de acceso público, feedback de los usuarios y análisis de las redes sociales.

1.2 Fundadores

1.2.1 Dirección General

Connie García Solórzano, Ingeniera en Biotecnología, con experiencia en administración de locales de expendio masivo de productos de primera necesidad. En LegalEasymo sedesempeña como directora general de la empresa liderando procesos en los que asegura la calidad y viabilidad de cada uno de los procesos que brinda la empresa.

1.2.2 Director de Tecnología y Producto

Juan Cueva Vivanco, es un Ingeniero en Electrónica. Ha desempeñado varios cargos importantes en el Sector Público como en el Sector Privado, especialmente en dirección, asesoría, gestión e implementación de proyectos en el sector eléctrico y de Telecomunicaciones. Fundador de varias empresas, entre ellas; SUDBIER BREWINGCO, DEPTEK LLC y UNITI S.A.S. Dentro de LegalEasymo se desempeña como Director de Tecnología y Producto, liderando el desarrollo tecnológico de la plataforma.

1.2.3 Director de Negocios y Marketing

Diego Mosquera Mori, es Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, su profesión la ha desarrollado dentro del ámbito de las empresas familiares en donde también tiene una especialización. Actualmente dirige la parte comercial de la empresa ALMOGAS Cía. Ltda. Un holding con diversas líneas de negocio entre ellas comercialización de GLP, un Bróker de seguros, transporte y textilería, además se encarga del desarrollo de nuevas rutas empresariales dentro de este grupo comercial. Dentro de LEGALEASYMO ocupa la dirección comercial llevando a cabo la promoción de la plataforma y buscando los nuevos socios estratégicos de la misma con el afán de lograr, analizar y desarrollar productos y servicios y la búsqueda permanente de nuevas ideas.

1.2.4 Director Legal y Cumplimiento

Juan Alberto Naranjo Poveda, es abogado. Ha desarrollado su profesión en diversas firmas, hoy por hoy se desempeña en Sevilla Abogados, firma prestigiosa del centro del país, su área de desarrollo es el derecho empresarial, contractual y cobranza. Además, es emprendedor, ha fundado la Importadora Naranjo misma que comercializa en el área textil. Dentro de LegalEasymo ocupa el cargo del Director Legal y Cumplimiento, su enfoque es investigar e innovar en el área legal, para así brindar a los usuarios de LegalEasymo un servicio preciso y diverso, como también, verificar el proceso exitoso de los mismos.

1.2.5 Director Finanzas y Administración

Carlos Emilio Bonilla Barragán es un ingeniero mecánico con experiencia en empresas de metalización y consultoría de procesos ingenieriles. Actualmente, se desempeña como investigador en el área de investigación y desarrollo de la facultad de ingeniería mecánica de la Universidad San Francisco de Quito. En LegalEasymo, Emilio ocupa el cargo de Director de Finanzas y Administración, liderando las estrategias financieras de la empresa y asegurando su sostenibilidad a largo plazo.

1.3 Fines y Objetivos del Trabajo

Alrededor del 70% de la población en Ecuador se encuentra con obstáculos al intentar acceder al sistema de justicia debido a carencias económicas, falta de entendimiento legal y desconfianza en el funcionamiento del sistema legal. LegalEasymo se ha fijado como meta atender esta porción desatendida del mercado, ofreciendo una solución de fácil acceso y asequible para aquellos que buscan defender sus derechos y solucionar sus asuntos legales.

La puesta en marcha de este proyecto pretende solucionar los siguientes problemas:

1. Acceso limitado a la justicia debido a carencias económicas: Muchas personas en Ecuador enfrentan dificultades económicas que les impiden acceder a servicios legales de calidad. Los honorarios de abogados y los costos asociados con los procedimientos legales pueden ser prohibitivos para aquellos con recursos limitados, lo que resulta en una brecha en el acceso a la justicia.

2. Falta de comprensión legal que dificulta la defensa de los derechos individuales: Para muchos, el sistema legal puede ser complejo y difícil de entender. Esto puede llevar a una falta de conocimiento sobre los derechos legales y cómo protegerlos adecuadamente. Como resultado, las personas pueden no saber cómo abordar adecuadamente sus problemas legales o pueden ser fácilmente explotadas debido a su falta de comprensión.

3. Desconfianza en el sistema judicial tradicional: Existe una percepción generalizada de que el sistema judicial tradicional puede ser lento, costoso y poco accesible para la mayoría de las personas. Esto puede llevar a una falta de confianza en la capacidad del sistema para brindar una resolución justa y efectiva a los problemas legales.

4. Costos prohibitivos de los servicios legales tradicionales: Los servicios legales tradicionales suelen tener costos elevados asociados, lo que puede excluir a muchas personas de buscar ayuda legal cuando la necesitan. Esto deja a un gran segmento de la población sin acceso a recursos legales adecuados para resolver sus problemas.

5. Complejidad y falta de transparencia en los procesos legales: Los procedimientos legales pueden ser complicados y opacos para aquellos que no están familiarizados con ellos. Esto puede crear barreras para las personas que intentan navegar por el sistema legal por sí mismas, lo que resulta en una mayor dificultad para resolver sus problemas legales de manera efectiva.

6. Barreras geográficas para acceder a servicios legales de calidad: En áreas

rurales o remotas, puede haber una falta de acceso a servicios legales de calidad debido a la escasez de abogados y recursos legales. Esto deja a las personas que viven en estas áreas con pocas opciones para buscar ayuda legal cuando la necesitan.

2 PARTE GENERAL

2.1 Idea de Negocio

LegalEasymo es una plataforma en línea que permite a los usuarios resolver litigios comunes y defender sus derechos sin la necesidad de abogados o conocimientos legales especializados. La plataforma incluye herramientas de inteligencia artificial y aprendizaje automático para proporcionar asesoramiento legal personalizado, generación y revisión de documentos legales.

Su modelo de negocio se basa en tres fuentes de financiamiento:

- **Publicidad de terceros:** Al permitir la publicidad de empresas y servicios relacionados con el mercado legal, LegalEasymo podría generar ingresos a través de la colocación de anuncios pagados en la plataforma. Estos anuncios podrían incluir publicidad de despachos de abogados, servicios de consultoría legal o herramientas de gestión de casos legales, entre otros.
- **Suscripción VIP:** El suscriptor podrá acceder a una membresía de LegalEasymo donde obtendrá dos clases de beneficios: Primero, para diligencias, actos o acciones definidas en el plan de operaciones de la empresa, LegalEasymo enviará a los suscriptores (dependiendo del área de especialización) los casos concretos, con la participación en revenue share de 60/40. Segundo, un beneficio adicional que obtendrá el suscriptor es el de acceder a repositorios de información actualizada en distintas áreas del derecho. **NOTA: La suscripción podrán ser mensual, semestral y anual.**
- **Transacciones en la plataforma:** Al ofrecer servicios legales y herramientas de gestión de casos, LegalEasymo podría generar ingresos a través de cobros por cada transacción realizada en la plataforma.

2.1.1 Misión:

La misión de LegalEasymo es democratizar y simplificar el acceso a servicios legales de calidad en Ecuador, empoderando a las personas y las pequeñas empresas para defender sus derechos y resolver conflictos legales de manera eficiente y asequible. Nos comprometemos a combinar tecnología avanzada, diseño centrado en el usuario y nuestro equipo de abogados internos altamente calificados para ofrecer soluciones innovadoras y accesibles que promuevan la justicia y la equidad en nuestra sociedad.

2.1.2 Visión:

La visión de LegalEasymo es convertirse en el líder indiscutible en el mercado Legal Tech de Ecuador, estableciendo nuevos estándares en la industria legal y transformando la forma en que las personas interactúan con el sistema de justicia. Nos esforzamos por ser reconocidos como un agente de cambio y una fuerza impulsora en la creación de un futuro en el que el acceso a la justicia sea un derecho universal en Ecuador, independientemente de la ubicación geográfica, nivel socioeconómico o conocimientos legales previos. A largo plazo, aspiramos a expandir nuestra presencia y causar un impacto positivo en toda América Latina, manteniendo siempre nuestro compromiso con la excelencia y la innovación en nuestros servicios legales.

2.2 Oportunidad

El mercado legal en Ecuador es amplio y diverso, con millones de personas que enfrentan barreras para acceder a la justicia. Según estudios recientes, aproximadamente el 70% de la población en Ecuador enfrenta dificultades para acceder a la justicia debido a la falta de recursos, conocimientos legales y confianza en el sistema judicial (Del Alcazar, 2022). LegalEasymo busca atender este mercado desatendido, proporcionando una solución accesible y asequible para aquellos que buscan defender sus derechos y resolver sus conflictos

legales.

LegalEasymo se diferencia de sus competidores al ofrecer una plataforma **integral y fácil** de usar que combina tecnología, diseño y derecho para empoderar a las personas. La empresa cuenta con un equipo de profesionales experimentados en tecnología, diseño y derecho, asegurando la calidad de la plataforma y sus servicios. Además, LegalEasymo se compromete a mantener precios accesibles para que sus servicios sean asequibles para la población en general.

La empresa enfrenta desafíos como la falta de confianza de las personas en las soluciones en línea, la carencia de leyes que protejan la anonimidad de los datos por los que solucionarlos representaría una oportunidad valiosa para la empresa.

2.3 Planificación

Tabla 1 Planificación del negocio.

<p>Mes 1-2:</p> <p>Investigación de mercado y análisis de la competencia.</p> <p>Definición de las funcionalidades clave de la plataforma y selección de tecnologías.</p>	<p>Mes 3-4:</p> <p>Diseño de la interfaz de usuario (UI) y experiencia de usuario (UX).</p> <p>Desarrollo de la arquitectura y estructura de la plataforma.</p>
<p>Mes 5-6:</p> <p>Desarrollo del <i>front-end</i> y <i>back-end</i> de la plataforma.</p>	<p>Mes 7-8:</p> <p>Pruebas beta con un grupo limitado de usuarios.</p>
<p>Integración de sistemas de pago y otros servicios de terceros.</p> <p>Pruebas internas de funcionalidad y seguridad.</p>	<p>Recopilación de <i>feedback</i> y ajustes en base a las observaciones de los usuarios.</p> <p>Creación de materiales de marketing y</p>

Contratación del equipo de abogados internos y capacitación en el uso de la plataforma.	campañas promocionales.
<p>Mes 9:</p> <p>Lanzamiento oficial de la plataforma LegalEasymo.</p> <p>Implementación de campañas de marketing y promoción en línea y fuera de línea.</p> <p>Monitoreo del rendimiento y la satisfacción del cliente.</p>	<p>Mes 10-12:</p> <p>Evaluación de resultados y ajustes en la plataforma según sea necesario.</p> <p>Desarrollo e implementación de nuevas funcionalidades en función de las demandas del mercado y los usuarios.</p>

2.4 Análisis del Entorno, Competidores y Sector

2.4.1 Análisis de Pestel – Análisis del entorno externo

Este análisis es particularmente relevante ya que la empresa opera en un entorno dinámico y rápidamente cambiante. A través del análisis PESTEL se puede obtener una visión más clara del paisaje externo, prever posibles desafíos y oportunidades, y formular estrategias que se alineen con estas condiciones macro ambientales.

Tabla 2 Análisis PESTEL.

<p>Políticos:</p> <p>Regulaciones gubernamentales: En Ecuador, las regulaciones sobre privacidad de datos y servicios legales pueden afectar las operaciones de LegalEasymo. Es necesario estar al día con las leyes y adaptar las operaciones de la empresa en consecuencia.</p> <p>Políticas de acceso a la justicia: Los esfuerzos gubernamentales para mejorar el acceso a la justicia pueden beneficiar a LegalEasymo. Sin embargo, la falta de dichas políticas podría presentar desafíos.</p> <p>Estabilidad política: La estabilidad política del país puede influir en la economía y, por lo tanto, en el poder adquisitivo de los clientes potenciales.</p>	<p>Económicos:</p> <p>Estado de la economía: Si la economía está en auge, más personas y empresas podrían permitirse utilizar los servicios de LegalEasymo. Sin embargo, si la economía está en recesión, podrían buscar servicios legales gratuitos o más baratos.</p> <p>Inversión en tecnología: Un clima favorable para la inversión en tecnología puede facilitar la obtención de financiamiento para la plataforma.</p>
<p>Sociales:</p> <p>Adaptabilidad a la tecnología: A medida que más personas en Ecuador se sienten cómodas utilizando tecnología y servicios en línea, es probable que la demanda de</p>	<p>Tecnológicos:</p> <p>Avances tecnológicos: Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación pueden proporcionar nuevas oportunidades para mejorar los</p>

<p>servicios legales en línea como esta plataforma aumente.</p>	<p>servicios de LegalEasymo.</p> <p>Penetración de internet: La disponibilidad y accesibilidad de Internet en Ecuador puede afectar el número de personas que pueden acceder a los servicios de la empresa.</p> <p>Cyberseguridad: La empresa debe garantizar que sus sistemas estén seguros para proteger los datos de los clientes.</p>
<p>Ambientales:</p> <p>Responsabilidad ambiental: Aunque LegalEasymo es una empresa de tecnología con un impacto ambiental mínimo, los consumidores y las empresas cada vez valoran más la responsabilidad ambiental. La plataforma puede destacar su naturaleza digital, que reduce la necesidad de papel y desplazamientos físicos.</p>	<p>Legales:</p> <p>Protección de datos y privacidad: Se debe cumplir con todas las leyes de protección de datos y privacidad en Ecuador.</p> <p>Regulaciones legales: Las regulaciones relacionadas con la prestación de servicios legales pueden afectar la forma en que LegalEasymo opera. Por ejemplo, es posible que haya restricciones sobre quién puede proporcionar asesoramiento legal.</p>

El análisis del entorno externo se puede dividir en dos componentes principales: el entorno macro (que se ha analizado en parte con el análisis PESTEL) y el entorno micro, que se enfoca en factores más específicos y cercanos a la empresa.

A continuación, se realiza un análisis detallado de ambos:

Tabla 3 Análisis Macro y Micro.

Entorno Macro:	Entorno Micro:
<p>Economía: Las condiciones económicas pueden afectar el poder adquisitivo de los clientes potenciales de LegalEasymo. Una economía fuerte puede permitir a más individuos y empresas acceder a los servicios legales, mientras que una economía débil puede hacer que estos servicios sean considerados un lujo.</p>	<p>Clientes: El principal grupo de clientes de LegalEasymo serán individuos y pequeñas empresas en Ecuador que necesitan servicios legales. Entender sus necesidades y comportamientos es esencial para la empresa.</p>
<p>Política: Las políticas y regulaciones gubernamentales pueden tener un impacto significativo en LegalEasymo. Esto incluye las leyes de privacidad y protección de datos, las regulaciones sobre la prestación de servicios legales y las leyes laborales</p>	<p>Competidores: Se enfrentará competencia tanto de firmas de abogados tradicionales como de otras <i>legal tech</i>. Analizar las fortalezas y debilidades de estos competidores puede ayudar a LegalEasymo a diferenciarse y a ofrecer un mejor servicio.</p>
<p>Tecnología: La penetración y la adaptabilidad de la tecnología en Ecuador pueden afectar la adopción de los servicios de LegalEasymo. Los avances en tecnología también pueden</p>	<p>Proveedores: En el caso de LegalEasymo, los proveedores serán las empresas de tecnología que proporcionan la infraestructura necesaria para la plataforma. Tener</p>

ofrecer oportunidades para mejorar la plataforma.	relaciones sólidas con estos proveedores es esencial para garantizar la calidad y la seguridad de la plataforma.
Sociales y Culturales: La conciencia y la educación legal pueden afectar la demanda de los servicios de LegalEasymo. Además, la actitud y la disposición de la población hacia el uso de servicios legales en línea también son factores clave.	Partners: LegalEasymo puede buscar formar alianzas estratégicas con otras empresas o instituciones, como universidades para la formación continua de sus abogados internos, empresas de tecnología para mejorar su plataforma, o incluso organizaciones sin ánimo de lucro que trabajan para mejorar el acceso a la justicia.

2.4.2 Análisis del Sector, el mercado y la competencia

LegalEasymo se encuentra en una posición única para revolucionar la prestación de servicios legales en Ecuador y, a largo plazo, en toda América Latina. Como una innovadora plataforma digital, la plataforma tiene el potencial de democratizar el acceso a servicios legales de alta calidad, transformando así el sector legal en la región.

El análisis del sector examina la estructura y las tendencias del sector legal en Ecuador y en América Latina. El análisis del mercado identifica a nuestros segmentos de clientes objetivo, sus necesidades y expectativas, así como las oportunidades y desafíos que existen en el mercado.

Tabla 4 Análisis de mercado.

Rivalidad entre competidores existentes:

El sector de la tecnología legal, especialmente en Ecuador, está en una etapa de crecimiento con varias firmas establecidas y nuevas startups emergiendo. La rivalidad puede ser alta, ya que las empresas buscan diferenciarse y captar cuota de mercado. La competencia no proviene de otras *legal-tech*, sino de las firmas de abogados tradicionales que están digitalizando sus servicios.

Amenaza de nuevos competidores (barreras de entrada):

Las barreras de entrada en el sector de la tecnología legal pueden ser moderadas. Aunque la tecnología puede ser relativamente fácil de replicar, la normativa legal y la necesidad de contar con profesionales legales calificados pueden actuar como barreras. Además, la confianza y la reputación son especialmente importantes en el sector legal, lo que puede dificultar la entrada de nuevos competidores

Amenaza de productos sustitutivos:

Los servicios legales tradicionales son el sustituto más evidente de LegalEasymo. Aunque estos pueden ser más costosos y menos convenientes, algunas personas y empresas pueden preferirlos debido a la percepción de un servicio más personalizado o a la desconfianza de los servicios legales en línea.

Poder de negociación de los proveedores:

Los proveedores clave para LegalEasymo son las empresas de tecnología que proporcionan la infraestructura para la plataforma. Dado el gran número de proveedores en este sector, el poder de negociación de los proveedores puede ser bajo. Sin embargo, en el caso de proveedores de servicios legales especializados,

este poder puede ser más alto

Poder de negociación de los clientes:

Los clientes de LegalEasymo tienen un alto poder de negociación debido a la variedad de opciones disponibles para ellos, tanto de servicios legales en línea como tradicionales. Para retener a los clientes, LegalEasymo deberá centrarse en proporcionar un servicio de alta calidad y fácil de usar a un precio competitivo

2.4.3 Benchmarking

El benchmarking puede implicar la comparación con otros proveedores de servicios legales en línea, así como con firmas de abogados tradicionales en Ecuador. Aquí se presenta un ejemplo de cómo podría llevarse a cabo este análisis:

Tabla 5 Benchmarking.

Competidores Directos:

www.judicial123.com: Ofrece servicios legales en línea similares a LegalEasymo, pero su plataforma es menos intuitiva y su servicio al cliente ha recibido críticas mixtas. Sin embargo, han establecido alianzas con varias organizaciones y empresas para proporcionar sus servicios a un precio más bajo.

www.ulpik.com: Ofrece servicios legales en línea similares a LegalEasymo a nivel empresarial y posee un bot que sirve para responder a las preguntas frecuentes.

Competidores Indirectos:

www.tuabogado.ec: Proporciona una plataforma para conectar a los usuarios con abogados, o podría ofrecer recursos legales, asesoramiento o información.

www.vanegasdefensores.com: Esta es una firma de abogados tradicional en Ecuador que

ha estado en el negocio durante décadas. Aunque sus servicios son de alta calidad, son significativamente más caros que los nuestros y no ofrecen la misma conveniencia de un servicio completamente en línea.

2.4.4 Análisis de la demanda y el comportamiento del mercado

2.4.4.1 Respecto a la tecnología y el comportamiento de mercado:

La interacción y aceptación de la persona natural y la persona jurídica hacia el mundo tecnológico, inclina la tendencia a que el ser social busca: accesibilidad, facilidad, menos procesos y mayor eficacia, el Ecuador no se encuentra al margen de la tendencia antes mencionada, es así, que la persona encuentra estas características por medio de la tecnología.

El mercado de legal-tech en Ecuador ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años. Según datos actualizados, Ecuador ha incrementado su conectividad en un 13,4% en septiembre de 2022 en comparación con el año anterior. Además, se ha observado un aumento significativo en la inversión en plataformas digitales en el país. Según estadísticas recientes, Ecuador ha gastado millones de dólares en el desarrollo y adopción de tecnologías digitales.

Este crecimiento se refleja también en el ámbito transaccional, ya que se espera un incremento adicional de 800 millones de dólares (equivalente al 16,4%) en el comercio electrónico para el cierre de 2023 (Del Alcázar, 2022). Esto demuestra una clara tendencia hacia la digitalización y el uso de servicios en línea en Ecuador, lo que incluye el ámbito legal.

En términos de la distribución geográfica de los usuarios de Internet en Ecuador, se observa que 12 provincias concentran alrededor del 88,7% de los usuarios. La provincia de Guayas lidera con un 30% de usuarios, seguida por Quito con el 22%, Azuay con el 12% y

el resto del país con el 36%. Estos datos evidencian la importancia de considerar la ubicación geográfica al dirigir estrategias de marketing y promoción en el mercado legal en línea.

Estas cifras muestran un panorama favorable para LegalEasymo, ya que refuerzan la tendencia hacia la digitalización y el uso de servicios en línea en Ecuador. La creciente conectividad, el aumento en la inversión en plataformas digitales y el crecimiento del comercio electrónico brindan oportunidades significativas para captar la atención de los consumidores y ofrecer soluciones legales en línea accesibles y confiables en todo el país.

Es relevante destacar que en Ecuador existe una alta penetración de Internet entre la población. Según estadísticas actualizadas, aproximadamente el 76% de los habitantes del país utilizan activamente Internet (Branch, 2022). Asimismo, se destaca que el acceso a la red se realiza mayoritariamente a través de dispositivos móviles, ya que el 98% de los usuarios de redes sociales accede a Internet desde sus teléfonos celulares. Esto refleja cómo los dispositivos móviles se han convertido en las principales herramientas para acceder a plataformas como Instagram, Facebook, Twitter y otras redes sociales populares (Arboleda, 2022).

Estos datos nos indican la importancia de tener una presencia sólida en redes sociales para LegalEasymo. Al enfocarnos en la promoción y difusión de nuestros servicios en estas plataformas, podemos atraer a potenciales clientes y dar a conocer nuestra propuesta de valor. Las redes sociales nos brindan una oportunidad para interactuar con la audiencia, compartir contenido relevante, establecer una imagen de marca sólida y generar confianza en nuestro servicio.

2.4.5 Potencial Mercado

Divorcios por mutuo acuerdo (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2021):

- Mutuo consentimiento vía judicial: 8.919

- Mutuo consentimiento vía notarial: 7.438
- Mutuo consentimiento por abandono injustificado de cualquiera de los cónyuges
4.930

Creación de SAS (El Comercio, 2019):

- Se crearon en el 2021: 5.860 empresas Sociedad de Acciones Simplificadas
- Impugnaciones de multas de foto radares.
- En la ciudad de Quito han existido 2500 multas impugnadas con una tasa de victoria al usuario de 40%.

Contrato por compra y venta de vehículos (*Las ventas de vehículos a septiembre de 2022 | AUTO Magazine, 2022*):

- En Ecuador se han vendido 90.823 vehículos usados

Registros de Marca (Coba, 2022):

- En Ecuador se han registrado 19.467 marcas en el 2022

2.4.5.1 Análisis Interno

Para comprender a fondo la viabilidad, el potencial y las áreas de mejora de nuestra empresa, LegalEasymo, es esencial realizar un análisis interno exhaustivo. Este análisis interno no solo nos proporcionará una visión clara de nuestras fortalezas y debilidades actuales, sino que también nos ayudará a alinear nuestros recursos y capacidades con nuestra misión y objetivos estratégicos.

Tabla 6 Análisis interno.

Recursos Humanos:

Fortalezas: LegalEasymo cuenta con un equipo de abogados internos con una amplia gama de experiencias y especialidades, lo que permite a la empresa atender una variedad de necesidades legales. También, el equipo de tecnología posee una sólida experiencia en el desarrollo y mantenimiento de plataformas digitales.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para atraer y retener talento de alta calidad, dado que el sector legal tech es relativamente nuevo y puede requerir habilidades especializadas.

Recursos Financieros:

Fortalezas: La empresa ha sido capaz de atraer financiación inicial para desarrollar la plataforma y lanzarla al mercado.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para garantizar la financiación a largo plazo, especialmente si la adopción de la plataforma es más lenta de lo esperado.

Conocimientos Tecnológicos:

Fortalezas: LegalEasymo cuenta con un equipo de tecnología experimentado que ha desarrollado una plataforma fácil de usar y segura.

Debilidades: El ritmo de cambio en la tecnología es rápido, y LegalEasymo necesitará invertir continuamente en el desarrollo de la plataforma para mantenerse al día con las últimas tendencias y expectativas de los usuarios.

Logística:

Fortalezas: Como una empresa digital, LegalEasymo tiene una ventaja logística ya

que puede brindar servicios a clientes en todo el país sin necesidad de infraestructuras físicas extensas.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para gestionar la demanda de servicios, especialmente durante los picos de actividad.

Operaciones:

Fortalezas: LegalEasymo tiene la ventaja de poder operar en línea, lo que reduce los costos operativos y permite ofrecer servicios a un costo más bajo que las firmas de abogados tradicionales.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para garantizar la calidad y la coherencia de los servicios, dado el alto volumen de casos que podría manejar.

2.5 Estrategia Competitiva.

2.5.1 Análisis FODA

Tabla 7 Análisis FODA.

FORTALEZAS	Equipo de abogados calificados en diferentes áreas legales
	Conocimiento del mercado para satisfacción de demanda
	Uso de Tecnología para capilaridad de acceso
OPORTUNIDADES	Ser pioneros en Ecuador
	Existe un crecimiento de apps
	Los trámites en el país están pasando por una etapa de digitalización
DEBILIDADES	Falta de conocimiento en la sociedad de plataformas tecnológicas

	Falta de recursos económicos
	Dependemos de terceros para lograr generar nuestro servicio
	Marca nueva
AMENAZAS	Resistencia al cambio de la sociedad
	Regulación inestable, variable
	Protección de datos
	Falta de confianza en el sistema judicial

2.5.2 Análisis CAME

Tabla 8 Análisis CAME.

MANTENER	Equipo de abogados calificados en diferentes áreas legales
	Abarcar más trámites administrativos para aumentar la cartera de servicios
	Tecnología simple y que sea orientada al usuario (UE)
EXPLOTAR	Innovar en tecnología, procedimientos
	Posicionar la APP como solución ágil, rápido y cómodo
	Aprovechar la tendencia de digitalización para ofrecer soluciones eficientes y simplificadas
CORREGIR	Marketing de la viabilidad tecnológica para la solución de problemas legales.

	Acudir a préstamos, cartas de crédito como inversión inicial.
	Conformando un grupo de abogados sólidos en diferentes áreas.
	Realizar estrategias de branding y marketing sólidas para generar conciencia de marca y construir reputación
AFRONTAR	Mostrar beneficios de realizar trámites de manera digital de una manera más ágil y cómoda.
	Estudio anticipado y resiliencia tecnológica y legal.
	Cifrado de datos personales
	Marketing de casos de éxito para mostrar el trabajo y eficiencia de LEGALEASYMO

2.5.3 Canvas Bussiness Model

Tabla 9 Canvas Bussiness Model.

CANVAS BUSINESS MODEL - LEGALEASYMO				
<p>Socios Clave:</p> <p>Desarrolladores de software para el mantenimiento de la plataforma.</p> <p>Instituciones legales y educativas para mantenerse actualizados con las leyes y regulaciones.</p> <p>Buffet de abogados para hacer alianzas estratégicas.</p> <p>Mesa de Comisión</p>	<p>Actividades:</p> <p>Proporcionar asesoramiento legal.</p> <p>Mantenimiento y mejora continua de la plataforma digital.</p> <p>Promoción de la plataforma y adquisición de clientes.</p> <p>Generar contenido audiovisual para colocación en redes sociales.</p>	<p>Propuesta de Valor:</p> <p>Asesoramiento legal de calidad a través de una plataforma digital, accesible y asequible.</p> <p>Solución de los 10 casos legales más comunes de manera sencilla y eficiente.</p> <p>Protección y confidencialidad de los datos del cliente.</p> <p>Ágil, rápido y cómodo.</p>	<p>Relación con Cliente:</p> <p>Atención personalizada a través de nuestro equipo de abogados.</p> <p>Servicio al cliente a través de chat en línea y correo electrónico.</p> <p>Feedback y mejora continua basada en las opiniones de los clientes.</p> <p>Campañas de fidelización al cliente mediante rewards</p>	<p>Segmento de Clientes:</p> <p>CLIENTES QUE SI QUEREMOS:</p> <p>Personas que necesitan asesoramiento legal pero no pueden acceder a él debido a barreras económicas o geográficas.</p> <p>Empresas que necesitan servicios legales de rutina, pero buscan una opción</p>

<p>Legislativa de la Asamblea Nacional para la creación de nuevas leyes.</p>			<p>La plataforma posee un sistema de CRM (Administración de Relación del Cliente)</p>	<p>más accesible y eficiente.</p> <p>CLIENTES QUE NO QUEREMOS:</p> <p>Personas que quieren el servicio totalmente gratuito.</p> <p>Personas que tienen casos muy complejos.</p> <p>Empresas grandes</p> <p>Personas mayores no familiarizadas a al uso de tecnología.</p> <p>Personas naturales y/o jurídicas</p> <p>Extranjeras sujetos a diferente legislación</p>
	<p>Recursos</p> <p>Plataforma digital.</p> <p>Equipo de abogados</p>		<p>Canales</p> <p>Plataforma digital propia (aplicación y</p>	

	<p>internos.</p> <p>Tecnología para proteger y garantizar la confidencialidad de los datos del cliente.</p>		<p>sitio web).</p> <p>Redes sociales para promoción y comunicación con los clientes.</p> <p>Servicio al cliente a través de correo electrónico y Chatbot en línea.</p>	
<p>Estructura de costos:</p> <p>Costo de la plataforma.</p> <p>Salarios del equipo de abogados y personal de soporte.</p> <p>Mantenimiento y mejora de la plataforma digital.</p> <p>Costos de marketing y promoción.</p>		<p>Fuente de Ingresos:</p> <p>Publicidad.</p> <p>Suscripciones mensuales para acceso ilimitado a asesoramiento legal y contenido exclusivo.</p> <p>Transacciones en la plataforma.</p>		

3 PARTE ESPECÍFICA

3.1 CAPITULO 1

3.1.1 Plan de Marketing

3.1.1.1 Resumen Ejecutivo

LegalEasymo es una plataforma innovadora en Ecuador que proporciona servicios legales accesibles y de calidad, especialmente diseñada para individuos y pequeñas empresas en áreas urbanas y semiurbanas. Nuestra solución digital aborda las barreras de costos elevados, falta de conocimiento legal y desconfianza en el sistema judicial tradicional, ofreciendo asesoramiento legal básico y resolución de litigios menores de manera eficiente.

Nuestro objetivo es democratizar el acceso a la justicia, facilitando que nuestros usuarios defiendan sus derechos y resuelvan sus disputas legales de manera rápida y económica. Para lograrlo, LegalEasymo se basa en una plataforma intuitiva y fácil de usar, donde los clientes pueden recibir consultas legales, acceder a documentos y contratos personalizados, y obtener orientación en diversos ámbitos legales como contratos, asesoría laboral, trámites notariales y propiedad intelectual.

LegalEasymo se destaca por su enfoque en la tecnología y la innovación, utilizando herramientas digitales avanzadas para mejorar la experiencia del usuario y optimizar los procesos legales. Nuestra plataforma es accesible desde cualquier dispositivo con conexión a internet, lo que permite a los usuarios gestionar sus asuntos legales desde la comodidad de su hogar o lugar de trabajo.

El mercado objetivo de LegalEasymo incluye emprendedores y startups que buscan asesoramiento legal para iniciar y hacer crecer sus negocios, pequeñas y medianas empresas que requieren servicios legales recurrentes, individuos en procesos de litigio menor y usuarios de tecnología que valoran la conveniencia y accesibilidad de las soluciones legales en línea.

Nuestro modelo de negocio se basa en ofrecer servicios legales de alta calidad a precios competitivos, con planes de suscripción y tarifas fijas para servicios específicos. Esto proporciona a nuestros clientes una estructura de precios clara y predecible, eliminando la incertidumbre asociada con los honorarios legales tradicionales.

LegalEasymo es una empresa comprometida con la excelencia y la innovación, con un equipo fundador experimentado en derecho, tecnología y negocios. Estamos dedicados a transformar el acceso a servicios legales en Ecuador, promoviendo la justicia y la equidad para todos.

3.1.1.2 Descripción de la Situación Actual

3.1.1.2.1 Análisis del Entorno

Ecuador está atravesando una fase de transformación digital, con un enfoque gubernamental en la modernización de servicios, incluyendo el sector legal. Sin embargo, el marco regulatorio para servicios legales en línea aún está en desarrollo, lo que plantea desafíos y oportunidades para LegalEasymo. La empresa debe mantenerse actualizada sobre las regulaciones y leyes relevantes para garantizar el cumplimiento y aprovechar las iniciativas gubernamentales que fomenten la digitalización.

La economía ecuatoriana ha mostrado signos de recuperación, pero aún enfrenta desafíos que podrían influir en la capacidad de gasto de los consumidores en servicios legales. Además, el acceso a financiamiento es crucial para el crecimiento y la expansión de

LegalEasymo. La empresa debe explorar diversas fuentes de financiamiento y adaptar sus estrategias de precios para hacer sus servicios accesibles a una amplia gama de clientes.

Existe una creciente demanda de servicios legales accesibles y eficientes en Ecuador. La conciencia sobre los derechos legales y el acceso a la justicia está aumentando, lo que se traduce en una oportunidad para LegalEasymo. Además, la adopción de tecnología y plataformas digitales está en auge, lo que favorece la aceptación de soluciones en línea para servicios legales.

Los avances tecnológicos ofrecen oportunidades para mejorar la plataforma de LegalEasymo y ofrecer servicios más eficientes y seguros. La ciberseguridad es un aspecto crítico, ya que la protección de datos personales y la confidencialidad son fundamentales para ganar y mantener la confianza de los usuarios.

LegalEasymo enfrenta competencia de bufetes de abogados tradicionales y otras plataformas legales en línea. La diferenciación a través de la calidad del servicio, la eficiencia y la accesibilidad es clave para destacarse en el mercado. Además, la empresa debe estar atenta a las barreras de entrada, como la confianza del cliente y la adaptación a las regulaciones legales, y desarrollar estrategias para superarlas.

3.1.1.2.2 Análisis PESTEL

Mediante la aplicación del análisis PESTEL, es posible obtener una perspectiva más detallada del entorno externo, anticipar potenciales retos y oportunidades, y desarrollar estrategias que se ajusten a estas condiciones macroambientales.

Tabla 10 Análisis PESTEL Plan de Marketing

<p>Políticos:</p> <p>Regulaciones gubernamentales: En Ecuador, las regulaciones sobre privacidad de datos y servicios legales pueden afectar las operaciones de LegalEasymo. Es necesario estar al día con las leyes y adaptar las operaciones de la empresa en consecuencia.</p> <p>Políticas de acceso a la justicia: Los esfuerzos gubernamentales para mejorar el acceso a la justicia pueden beneficiar a LegalEasymo. Sin embargo, la falta de dichas políticas podría presentar desafíos.</p> <p>Estabilidad política: La estabilidad política del país puede influir en la economía y, por lo tanto, en el poder adquisitivo de los clientes potenciales.</p>	<p>Económicos:</p> <p>Estado de la economía: Si la economía está en auge, más personas y empresas podrían permitirse utilizar los servicios de LegalEasymo. Sin embargo, si la economía está en recesión, podrían buscar servicios legales gratuitos o más baratos.</p> <p>Inversión en tecnología: Un clima favorable para la inversión en tecnología puede facilitar la obtención de financiamiento para la plataforma.</p>
<p>Sociales:</p> <p>Adaptabilidad a la tecnología: A medida que más personas en Ecuador se sienten cómodas utilizando tecnología y servicios en línea, es probable que la demanda de servicios legales en línea como esta</p>	<p>Tecnológicos:</p> <p>Avances tecnológicos: Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación pueden proporcionar nuevas oportunidades para mejorar los</p>

<p>plataforma aumente.</p>	<p>servicios de LegalEasymo.</p> <p>Penetración de internet: La disponibilidad y accesibilidad de Internet en Ecuador puede afectar el número de personas que pueden acceder a los servicios de la empresa.</p> <p>Cyberseguridad: La empresa debe garantizar que sus sistemas estén seguros para proteger los datos de los clientes.</p>
<p>Ambientales:</p> <p>Responsabilidad ambiental: Aunque LegalEasymo es una empresa de tecnología con un impacto ambiental mínimo, los consumidores y las empresas cada vez valoran más la responsabilidad ambiental. La plataforma puede destacar su naturaleza digital, que reduce la necesidad de papel y desplazamientos físicos.</p>	<p>Legales:</p> <p>Protección de datos y privacidad: Se debe cumplir con todas las leyes de protección de datos y privacidad en Ecuador.</p> <p>Regulaciones legales: Las regulaciones relacionadas con la prestación de servicios legales pueden afectar la forma en que LegalEasymo opera. Por ejemplo, es posible que haya restricciones sobre quién puede proporcionar asesoramiento legal.</p>

3.1.1.2.3 Análisis del Sector y del Mercado

LegalEasymo está posicionada de manera singular para transformar la prestación de servicios legales en Ecuador y, con el tiempo, en toda América Latina. La plataforma digital

innovadora posee el potencial para democratizar el acceso a servicios legales de calidad, marcando así un hito en la transformación del sector legal en la región.

Al analizar el sector legal, se observa la estructura y las tendencias tanto en Ecuador como en América Latina. La evaluación del mercado permite identificar los segmentos clave de clientes, comprendiendo sus necesidades y expectativas, y explorar las oportunidades y desafíos presentes en el mercado.

En cuanto a la rivalidad entre competidores, el sector de la tecnología legal en Ecuador se encuentra en expansión, con varias firmas consolidadas y nuevas startups en ascenso. La competencia es intensa, ya que las empresas buscan diferenciarse y ganar participación de mercado. La competencia no solo proviene de otras empresas de tecnología legal, sino también de firmas de abogados tradicionales que están digitalizando sus servicios.

Respecto a la amenaza de nuevos competidores, las barreras de entrada en el sector de la tecnología legal pueden considerarse moderadas. Si bien la tecnología puede ser fácilmente replicable, las regulaciones legales y la necesidad de contar con profesionales calificados pueden actuar como barreras. La confianza y la reputación son aspectos críticos en el ámbito legal, lo que puede dificultar la entrada de nuevos jugadores.

En relación con la amenaza de productos sustitutos, los servicios legales tradicionales representan la alternativa más clara a LegalEasymo. A pesar de que estos pueden ser más costosos y menos prácticos, ciertos individuos y empresas podrían preferirlos debido a la percepción de un servicio más personalizado o a la reticencia hacia los servicios legales en línea.

El poder de negociación de los proveedores es un factor importante. Para LegalEasymo, los proveedores esenciales son las empresas tecnológicas que suministran la infraestructura para la plataforma. Dada la amplia gama de proveedores en este sector, el poder de negociación de los proveedores podría ser limitado. No obstante, para proveedores de servicios legales especializados, este poder podría ser mayor.

3.1.1.2.4 Análisis de la Demanda

En lo que respecta a la tecnología y el comportamiento del mercado, la tendencia es hacia la accesibilidad, la simplicidad, la reducción de procesos y una mayor eficiencia. Ecuador no está ajeno a esta tendencia, con la tecnología facilitando estas características deseadas por las personas naturales y jurídicas.

El mercado de tecnología legal en Ecuador ha visto un crecimiento constante en los últimos años. La conectividad en el país aumentó en un 13,4% en septiembre de 2022 en comparación con el año anterior, y ha habido un aumento significativo en la inversión en plataformas digitales. Se espera que el comercio electrónico crezca en 800 millones de dólares (un 16,4% adicional) para finales de 2023. Esto indica una clara tendencia hacia la digitalización y el uso de servicios en línea, incluyendo el sector legal.

En cuanto a la distribución geográfica de los usuarios de Internet, 12 provincias concentran alrededor del 88,7% de los usuarios, con Guayas liderando con un 30%, seguido por Quito con el 22%. Esto subraya la importancia de enfocar las estrategias de marketing y promoción en áreas específicas para llegar eficazmente al mercado legal en línea.

Además, aproximadamente el 76% de los ecuatorianos utilizan activamente Internet, con el 98% de los usuarios de redes sociales accediendo a través de dispositivos móviles. Esto destaca la importancia de tener una fuerte presencia en redes sociales para LegalEasymo, ya que ofrece una plataforma para interactuar con la audiencia, compartir contenido relevante y establecer una imagen de marca sólida.

En términos de potencial de mercado, hay áreas significativas de oportunidad para LegalEasymo, como los divorcios por mutuo acuerdo, la creación de Sociedades de Acciones Simplificadas (SAS), impugnaciones de multas de foto radares y contratos por compra y venta de vehículos. Además, el registro de marcas también presenta un área de crecimiento, con 19.467 marcas registradas en Ecuador en 2022.

3.1.1.2.5 Análisis Interno

Con el fin de entender profundamente la viabilidad, el potencial y las áreas de mejora de nuestra empresa, LegalEasymo, resulta crucial llevar a cabo un análisis interno detallado. Este análisis no solo nos brindará una visión clara de nuestras fortalezas y debilidades actuales, sino que también facilitará la alineación de nuestros recursos y capacidades con nuestra misión y objetivos estratégicos.

Tabla 11 Análisis Interno Plan de Marketing

<p>Recursos Humanos:</p> <p>Fortalezas: LegalEasymo cuenta con un equipo de abogados internos con una amplia gama de experiencias y especialidades, lo que permite a la empresa atender una variedad de necesidades legales. También, el equipo de tecnología posee una sólida experiencia en el desarrollo y mantenimiento de plataformas digitales.</p> <p>Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para atraer y retener talento de alta calidad, dado que el sector legal tech es relativamente nuevo y puede requerir habilidades especializadas.</p>
<p>Recursos Financieros:</p> <p>Fortalezas: La empresa ha sido capaz de atraer financiación inicial para desarrollar la plataforma y lanzarla al mercado.</p> <p>Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para garantizar la financiación a largo plazo, especialmente si la adopción de la plataforma es más lenta de lo esperado.</p>
<p>Conocimientos Tecnológicos:</p> <p>Fortalezas: LegalEasymo cuenta con un equipo de tecnología experimentado que ha desarrollado una plataforma fácil de usar y segura.</p>

Debilidades: El ritmo de cambio en la tecnología es rápido, y LegalEasymo necesitará invertir continuamente en el desarrollo de la plataforma para mantenerse al día con las últimas tendencias y expectativas de los usuarios.

Logística:

Fortalezas: Como una empresa digital, LegalEasymo tiene una ventaja logística ya que puede brindar servicios a clientes en todo el país sin necesidad de infraestructuras físicas extensas.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para gestionar la demanda de servicios, especialmente durante los picos de actividad.

Operaciones:

Fortalezas: LegalEasymo tiene la ventaja de poder operar en línea, lo que reduce los costos operativos y permite ofrecer servicios a un costo más bajo que las firmas de abogados tradicionales.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para garantizar la calidad y la coherencia de los servicios, dado el alto volumen de casos que podría manejar.

3.1.1.2.6 Competencia

Incluye una comparación con otros proveedores de servicios legales en línea y con firmas de abogados tradicionales en Ecuador.

Tabla 12 Competencia Plan de Marketing

Competidores Directos:

www.judicial123.com: Ofrece servicios legales en línea similares a LegalEasymo, pero su plataforma es menos intuitiva y su servicio al cliente ha recibido críticas mixtas. Sin embargo, han establecido alianzas con varias organizaciones y

empresas para proporcionar sus servicios a un precio más bajo.

www.ulpik.com: Ofrece servicios legales en línea similares a LegalEasymo a nivel empresarial y posee un bot que sirve para responder a las preguntas frecuentes.

Competidores Indirectos:

www.tuabogado.ec: Proporciona una plataforma para conectar a los usuarios con abogados, o podría ofrecer recursos legales, asesoramiento o información.

www.vanegasdefensores.com: Esta es una firma de abogados tradicional en Ecuador que ha estado en el negocio durante décadas. Aunque sus servicios son de alta calidad, son significativamente más caros que los nuestros y no ofrecen la misma conveniencia de un servicio completamente en línea.

3.1.1.2.7 Matriz FODA

Fortalezas:

- **Equipo de Abogados Calificados:** Contamos con un equipo diverso de abogados especializados en distintas áreas legales, lo que nos permite brindar una amplia gama de servicios y atender eficazmente las necesidades de nuestros clientes.
- **Conocimiento del Mercado:** Nuestra comprensión profunda del mercado legal ecuatoriano nos permite satisfacer la demanda de servicios legales de manera eficiente y efectiva.
- **Tecnología Avanzada:** Utilizamos tecnología de vanguardia para garantizar una amplia accesibilidad a nuestros servicios, facilitando el acceso a la justicia para personas y empresas en todo el país.

Oportunidades:

- Pioneros en Ecuador: Somos una de las primeras plataformas en ofrecer servicios legales en línea en Ecuador, lo que nos posiciona como líderes en el mercado y nos brinda una ventaja competitiva.
- Crecimiento de Aplicaciones Móviles: La tendencia creciente en el uso de aplicaciones móviles representa una oportunidad para expandir nuestro alcance y ofrecer servicios más accesibles y convenientes.
- Digitalización de Trámites: La digitalización de trámites legales y administrativos en el país abre nuevas oportunidades para integrar nuestros servicios en el ecosistema digital, facilitando procesos más rápidos y eficientes.

Debilidades:

- Falta de Conocimiento de Plataformas Tecnológicas: La falta de familiaridad de la sociedad con plataformas tecnológicas puede representar un desafío en la adopción de nuestros servicios.
- Limitaciones de Recursos Económicos: La restricción de recursos económicos puede impactar nuestra capacidad para escalar y desarrollar la plataforma.
- Dependencia de Terceros: Dependemos de proveedores externos para algunos aspectos de nuestro servicio, lo que puede afectar nuestra capacidad para controlar completamente la calidad y la entrega de nuestros servicios.
- Marca Nueva: Como una marca nueva en el mercado, enfrentamos el desafío de construir reconocimiento y confianza entre los consumidores.

Amenazas:

- Resistencia al Cambio: La resistencia al cambio por parte de la sociedad puede obstaculizar la adopción de servicios legales en línea.

- Regulación Inestable: La inestabilidad en la regulación legal puede impactar nuestro modelo de negocio y la forma en que operamos.
- Protección de Datos: Los desafíos relacionados con la protección de datos personales y la ciberseguridad son cruciales en el entorno digital.
- Falta de Confianza en el Sistema Judicial: La desconfianza generalizada en el sistema judicial puede afectar la percepción de la eficacia de los servicios legales en línea.

3.1.1.2.8 Estrategias

3.1.1.2.8.1 Estrategias Genéricas

- Estrategia de Diferenciación: LegalEasymo se posicionará como una plataforma innovadora que ofrece servicios legales en línea de alta calidad y fácil acceso. Nos diferenciaremos de las firmas de abogados tradicionales y otros proveedores de servicios legales en línea mediante la personalización de nuestros servicios, la tecnología avanzada y la atención al cliente excepcional.
- Estrategia de Enfoque: Nos centraremos en segmentos específicos del mercado que tienen necesidades legales particulares y que están más dispuestos a adoptar soluciones tecnológicas. Estos segmentos incluyen emprendedores, pequeñas y medianas empresas, y personas que buscan resolver disputas legales comunes de manera eficiente.
- Estrategia de Costos: Aunque la diferenciación es nuestra principal estrategia, también nos esforzaremos por mantener una estructura de costos competitiva. Al operar en línea y aprovechar la tecnología, podemos ofrecer servicios legales a precios más accesibles que las firmas tradicionales, lo que nos permite atraer a una amplia gama de clientes.

3.1.1.2.8.2 *Estrategia de Crecimiento*

3.1.1.2.8.2.1 *Penetración de Mercado:*

- **Campañas de Marketing Digital:** Se implementará campañas de marketing digital altamente segmentadas en plataformas como Google Ads, Facebook, LinkedIn e Instagram para aumentar la conciencia de marca y atraer nuevos usuarios a nuestra plataforma. Utilizaremos análisis de datos para optimizar nuestras campañas y garantizar que estén dirigidas a nuestros segmentos de mercado objetivo.
- **Estrategias de SEO y PPC:** Se reforzará nuestra presencia en línea mediante la optimización de motores de búsqueda (SEO) para mejorar nuestra clasificación en los resultados de búsqueda orgánicos. Además, emplearemos estrategias de publicidad de pago por clic (PPC) para aumentar nuestra visibilidad en búsquedas relacionadas con servicios legales.
- **Promociones y Ofertas Especiales:** Se implementará promociones y ofertas especiales para incentivar el registro y el uso de la plataforma. Esto podría incluir descuentos en los primeros servicios contratados, consultas legales gratuitas o paquetes de servicios a precios reducidos para nuevos usuarios.

3.1.1.2.8.2.2 *Nuevos Canales de Venta:*

Distribución Directa:

- **Plataforma Web y Aplicaciones Móviles:** Continuaremos mejorando nuestra plataforma web y desarrollando aplicaciones móviles para ofrecer una experiencia de usuario óptima. Esto facilitará el acceso directo de los clientes a nuestros servicios legales en línea desde cualquier dispositivo.
- **Marketing de Contenidos:** Desarrollaremos y compartiremos contenido relevante y educativo relacionado con temas legales en nuestro sitio web y redes sociales. Esto

ayudará a establecer a LegalEasymo como una autoridad en el ámbito legal y atraerá a más usuarios a nuestra plataforma.

Distribución Indirecta:

- **Alianzas Estratégicas:** Estableceremos alianzas con plataformas digitales, empresas de tecnología y organizaciones profesionales para promover y vender nuestros servicios. Estas alianzas pueden incluir acuerdos de colaboración, programas de afiliados o integraciones tecnológicas que amplíen nuestro alcance de mercado.
- **Presencia en Eventos y Conferencias:** Participaremos activamente en eventos, ferias y conferencias relacionadas con el sector legal y tecnológico. Esto nos permitirá establecer contactos, presentar nuestra plataforma y generar interés entre posibles socios y clientes.

3.1.1.2.8.3 Estrategias de Promoción

- **Campaña de Lanzamiento:** Se llevará a cabo una campaña de lanzamiento integral para aumentar la visibilidad de LegalEasymo, destacando las ventajas competitivas de nuestra plataforma. La campaña incluirá anuncios en redes sociales, publicidad en línea, comunicados de prensa y la participación en programas de radio y televisión locales.
- **Marketing de Contenidos:** Se mantendrá una estrategia de marketing de contenidos activa, creando y difundiendo artículos, blogs, infografías y videos educativos sobre temas legales. Esto ayudará a establecer nuestra autoridad en el sector y atraer tráfico orgánico a nuestro sitio web.
- **Redes Sociales:** Se mantendrá una presencia activa en plataformas de redes sociales como Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter, donde se compartirá contenido relevante, se interactuará con la audiencia y se promocionarán nuestros servicios. Se utilizarán campañas de publicidad pagada en estas plataformas para alcanzar segmentos específicos de nuestro público objetivo.

- **Email Marketing:** Se implementará una estrategia de email marketing para mantener informados a nuestros usuarios sobre actualizaciones, ofertas especiales y consejos legales útiles. Los correos electrónicos serán personalizados y segmentados para garantizar la relevancia del mensaje para cada grupo de destinatarios.
- **Programa de Referidos:** Se creará un programa de referidos que incentive a los usuarios actuales a recomendar LegalEasymo a sus contactos. Tanto los referentes como los referidos recibirán beneficios como descuentos o servicios gratuitos.
- **Eventos y Patrocinios:** Se participará en eventos relacionados con el emprendimiento, la tecnología y el derecho, tanto como expositores como patrocinadores. Esto brindará la oportunidad de interactuar directamente con potenciales clientes y establecer relaciones comerciales.
- **Relaciones Públicas:** Se colaborará con medios de comunicación y bloggers influyentes para obtener cobertura sobre LegalEasymo y nuestras innovaciones. Las historias de éxito de clientes y las entrevistas con miembros de nuestro equipo ayudarán a humanizar nuestra marca y generar confianza.

3.1.1.2.8.4 Política de Precios

Tabla 13 Política de Precios.

Servicios	Precio de Venta	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Divorcios por mutuo acuerdo	50	82655	434533	521439	625727	750873	901047
Creación de SAS	199	54828	288240	345888	415066	498079	597695
Impugnciones multas fotorradares	35	24714	172718	224533	291893	379461	493300
Compra y venta de vehiculos	15	36567	141411	169694	203632	244359	293231
Registro de marcas	399	152516	214286	257144	308572	370287	444344
Total Ingresos		351280	1251188	1518698	1844890	2243059	2729617

Los servicios prestados por Legaleasymo incluyen: divorcios por mutuo acuerdo, creación de Sociedades de Acciones Simplificadas (SAS), impugnaciones de multas fotorradares, compra y venta de vehículos y registro de marcas. Los precios de venta de cada servicio están fijados en

dólares americanos, y los ingresos proyectados muestran un crecimiento año tras año, reflejando la escalabilidad esperada de la empresa en el mercado legal.

3.1.1.2.9 Organización y Estructura

En la esfera de los servicios legales, la adaptación y el crecimiento están intrínsecamente ligados a la infraestructura tecnológica que sostiene la entrega de dichos servicios. Para LegalEasymo, esta realidad impacta directamente en nuestra estructura organizacional y la forma en que construimos nuestro equipo. A medida que el mercado legal avanza y la tecnología evoluciona, nuestro enfoque se mantiene en la innovación constante y la adaptabilidad.

Reconocemos que la obsolescencia tecnológica y la necesidad de innovación en nuestras herramientas y procesos no solo afectan la eficiencia y los costos de nuestros servicios, sino que también son esenciales para mantenernos competitivos. Por ello, la organización de LegalEasymo está diseñada para ser ágil y adaptable, con un equipo directivo que enfatiza la formación continua, la mejora de procesos y la inversión estratégica en nuevas tecnologías, asegurando que nuestros servicios sigan siendo relevantes y de alto calibre en un mercado que cambia rápidamente.

3.1.1.2.9.1 Organización y Equipo Directivo

3.1.1.2.9.1.1 Objetivos organizacionales

- Crecimiento Sostenible: Asegurar un crecimiento constante y sostenible de la empresa, expandiendo nuestra base de clientes y nuestra oferta de servicios.
- Innovación Tecnológica: Mantener un enfoque en la innovación tecnológica para mejorar constantemente la plataforma y ofrecer soluciones legales eficientes y seguras.
- Calidad del Servicio: Garantizar la más alta calidad en los servicios legales proporcionados, buscando la satisfacción y fidelización de nuestros clientes.

- **Expansión Geográfica:** Explorar oportunidades para expandir nuestra presencia a nuevas regiones y mercados, adaptando nuestros servicios a diferentes necesidades legales y culturales.
- **Responsabilidad Social:** Comprometernos con la responsabilidad social empresarial, promoviendo el acceso a la justicia y apoyando iniciativas que contribuyan al bienestar de la comunidad.

3.1.1.2.9.1.2 Organigrama

El organigrama de Legaleasymo señala las áreas principales y las áreas de soporte.

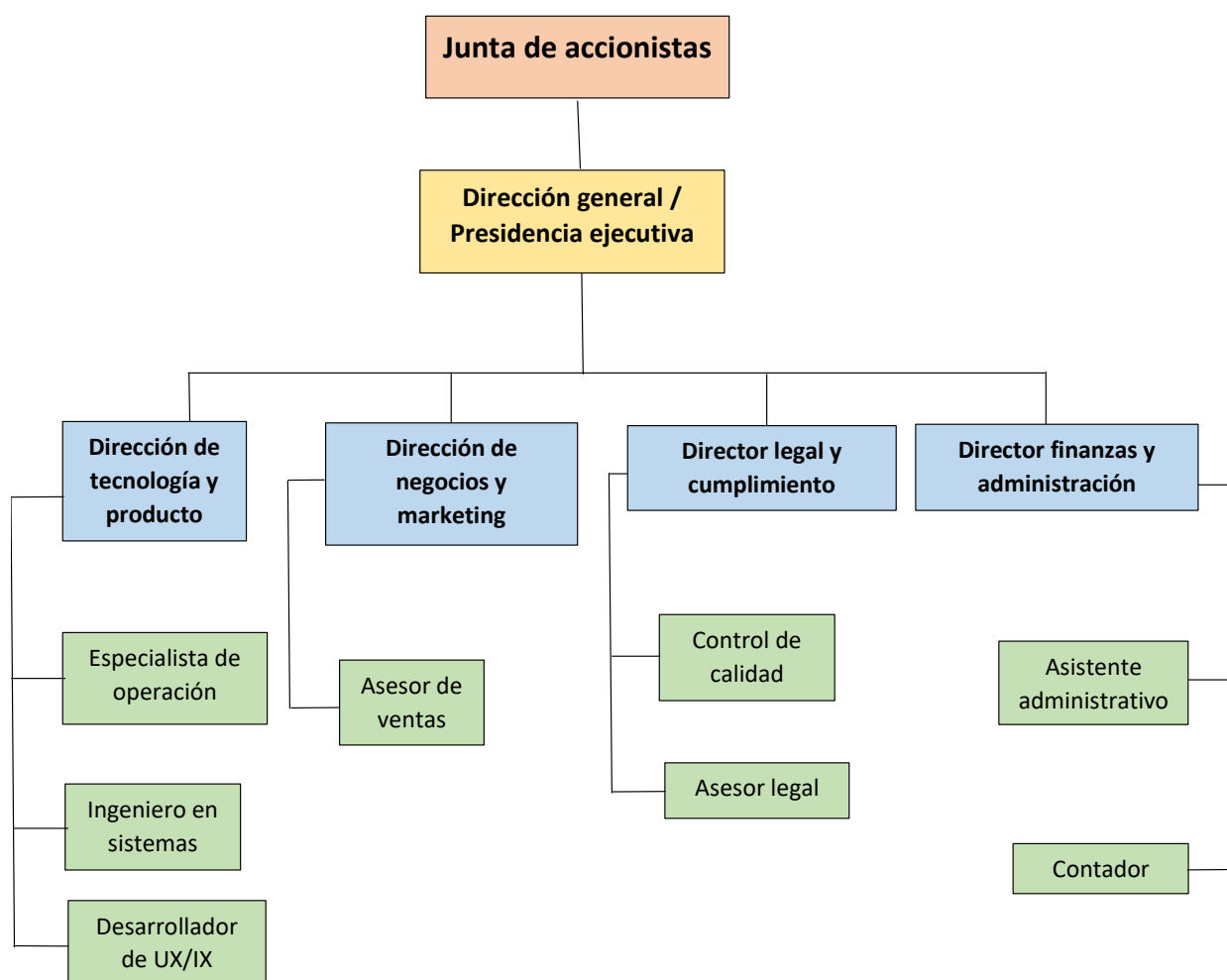


Figura 1 Organigrama de Legaleasymo Plan de Marketing

LegalEasymo está estructurada alrededor de un núcleo de cinco fundadores, cada uno cumpliendo roles vitales para el funcionamiento y el crecimiento de la empresa. Estos puestos clave, que abarcan desde la Dirección General hasta el desarrollo tecnológico y la experiencia del usuario, garantizan que la empresa pueda atender una gama completa de necesidades legales mediante una poderosa combinación de conocimiento legal, técnico y de negocio.

La Dirección General lidera con una visión estratégica global, apoyada por una formación en negocios, derecho o tecnología y una vasta experiencia en liderazgo ejecutivo.

La Dirección de Tecnología, clave para la innovación y el desarrollo de la plataforma, exige experiencia técnica especializada y habilidades avanzadas en gestión de proyectos.

Especialistas en Operaciones y roles de apoyo como el Asesor Legal y el Director de Cumplimiento aseguran que la empresa funcione sin problemas y en línea con todas las regulaciones.

En el desarrollo del producto, un Ingeniero en Sistemas y un Desarrollador de UX/UI trabajan en conjunto para proporcionar una infraestructura robusta y una experiencia de usuario intuitiva.

La Dirección de Negocios y Marketing y el Asesor de Ventas se centran en estrategias para crecimiento y adquisición de clientes.

Un equipo dedicado a la calidad y el cumplimiento supervisa y mejora constantemente nuestros procesos y servicios.

La base financiera y administrativa es sostenida por un Director de Finanzas, un Contador y un Asistente Administrativo, esenciales para la salud fiscal y la eficiencia operativa de LegalEasymo.

3.1.1.2.10 Riesgos y Estrategias de Salida

Las estrategias de riesgo y salida están diseñadas para proteger la inversión realizada en LegalEasymo y asegurar la sostenibilidad y responsabilidad de la empresa frente a todos los stakeholders.

LegalEasymo enfrenta varios riesgos que pueden afectar su desempeño en el mercado:

- Adopción del Cliente: Existe el riesgo de que la plataforma no sea rápidamente adoptada por el mercado objetivo debido a la falta de familiaridad con la tecnología legal.
- Competencia: La competencia con firmas de abogados establecidas y otras legaltech emergentes podría impactar nuestra participación en el mercado.
- Cambios Regulatorios: Las regulaciones legales en evolución en Ecuador podrían imponer restricciones adicionales a nuestra operación.
- Seguridad Cibernética: Los incidentes de seguridad cibernética podrían comprometer la confidencialidad de los datos del cliente y la integridad de la plataforma.
- Financiamiento: La capacidad de continuar obteniendo financiamiento es fundamental para el crecimiento a largo plazo.

Para cada uno de estos riesgos, LegalEasymo ha desarrollado estrategias de mitigación:

- Adopción del Cliente: Se implementarán programas de educación para los usuarios y campañas de marketing para aumentar la conciencia y la confianza en los servicios legales digitales.
- Competencia: Se establecerán estrategias de diferenciación claras y se ofrecerán servicios innovadores que respondan a las necesidades insatisfechas por la competencia.
- Cambios Regulatorios: Se mantendrá un diálogo constante con los reguladores y el equipo legal de Legaleasymo y se adaptarán las operaciones para cumplir con los cambios normativos de manera oportuna.

- Seguridad Cibernética: Se invertirá en tecnología de ciber seguridad de última tecnología y en protocolos de seguridad cibernética para proteger la infraestructura y los datos del cliente.
- Financiamiento: Se diversificarán las fuentes de financiamiento y se mantendrán reservas financieras para apoyar las operaciones y la inversión en tecnología.

En el caso de que LegalEasymo deba considerar una estrategia de salida debido a la materialización de riesgos insuperables:

- Venta de la Empresa: Se buscará un comprador estratégico que pueda integrar los servicios de LegalEasymo en una operación más grande, maximizando el valor para los accionistas.
- Cierre Escalonado: Si la venta no es viable, se procederá a un cierre escalonado de la operación, asegurando que todos los compromisos legales y financieros se cumplan de manera ética y responsable.

3.1.1.2.11 Aspectos Legales, Tributarios y Ambientales

LegalEasymo se compromete a mantener los más altos estándares de ética y responsabilidad en todas sus actividades. Este compromiso con la legalidad, la fiscalidad justa y la sostenibilidad ambiental es esencial para nuestro modelo de negocio y se refleja en nuestras estrategias de marketing, donde destacamos nuestra dedicación a la excelencia y la responsabilidad corporativa como diferenciadores clave en el mercado.

Reconocemos que la innovación continua es clave para mantenernos a la vanguardia del sector Legal Tech. Por ello, invertimos en investigación y desarrollo con un enfoque en soluciones que no solo mejoran nuestra oferta de servicios, sino que también promueven la sostenibilidad. Esto incluye el desarrollo de características que optimizan el uso de recursos y herramientas que

permiten a nuestros clientes realizar transacciones legales sin un impacto negativo en el medio ambiente.

3.1.1.2.11.1 Aspectos Legales

En LegalEasymo, nos dedicamos a una operación dentro del marco legal de Ecuador, asegurando que todos nuestros servicios cumplan con las leyes y regulaciones actuales. Nuestro equipo legal monitorea activamente los cambios legislativos, adaptando nuestras políticas y operaciones para asegurar un estricto cumplimiento. Desde la protección de datos y la privacidad en línea hasta la seguridad cibernética, nuestra plataforma cumple con las mejores prácticas y se alinea con las expectativas regulatorias, incluyendo el cumplimiento con la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales y la Ley de Comercio Electrónico.

3.1.1.2.11.2 Aspectos Tributarios

LegalEasymo ejerce una gestión tributaria proactiva y transparente. Nos comprometemos a la correcta planificación y declaración de impuestos, alineándonos con las regulaciones tributarias del Servicio de Rentas Internas y otros organismos fiscales. Esta gestión abarca la retención y contribución de impuestos corporativos y de consumo, la presentación precisa de informes financieros y la observancia de los tratados tributarios internacionales cuando corresponda, lo que demuestra nuestra integridad y responsabilidad fiscal.

3.1.1.2.11.3 Aspectos Ambientales

Conscientes del impacto ambiental de las actividades corporativas, en LegalEasymo implementamos prácticas empresariales sostenibles. Aprovechando la naturaleza digital de nuestra plataforma, promovemos un entorno de trabajo sin papel, lo que no solo reduce nuestra huella de carbono, sino que también optimiza la eficiencia operativa. Incentivamos a nuestro equipo y a nuestros usuarios a participar en prácticas de reciclaje y conservación de energía.

Además, buscamos asociarnos con proveedores que también sigan principios de sostenibilidad y responsabilidad ambiental.

3.2 CAPITULO 2

3.2.1 Fases del Plan Comercial

3.2.1.1 Plan de Ventas

El objetivo del plan de ventas es cumplir con las metas de facturación establecidas en el plan de marketing, asegurando un crecimiento sostenible tanto en volumen como en valor económico.

Este plan actuará como una hoja de ruta para el equipo de ventas, proporcionando dirección y métodos claros para alcanzar y superar las metas de ventas de la empresa.

3.2.1.1.1 Integración con el Plan General de Negocio y Marketing

LegalEasymo integra su plan de ventas dentro del plan de negocio general y de marketing, alineándolo estrechamente con la estrategia general de la empresa y los objetivos de marketing. Este plan abarca tanto la acción de vender como la gestión de la fuerza de ventas, excluyendo aspectos como la publicidad y el desarrollo de productos que son cubiertos por el plan de marketing.

3.2.1.1.1.1 *Investigación y Análisis:*

- Se llevará a cabo un estudio exhaustivo del mercado legal ecuatoriano y la competencia, incluyendo tanto las firmas tradicionales como los startups de tecnología legal.
- Se empleará un análisis DAFO para evaluar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de LegalEasymo en el contexto actual del mercado.

3.2.1.1.1.2 *Definición de Objetivos y Estrategias:*

- Se establecerán objetivos claros y medibles para el volumen de ventas y el valor económico, en línea con las previsiones del plan de marketing.
- Se definirán las tácticas y procedimientos para alcanzar estos objetivos, incluyendo estrategias específicas para la adquisición y retención de clientes.
- Se establecerán procesos de control y retroalimentación para monitorear el progreso y ajustar las tácticas según sea necesario.

3.2.1.1.1.3 *Gestión de la Fuerza de Ventas:*

- Se describirá la estructura de la fuerza de ventas de LegalEasymo, incluyendo la capacitación, las metas de venta y los incentivos.
- Se definirán los canales de venta directa e indirecta, y cómo se gestionará la relación con los clientes a través de estos canales.

3.2.1.2 Descripción de la Situación Actual

3.2.1.2.1 Análisis del Entorno

Ecuador está atravesando una fase de transformación digital, con un enfoque gubernamental en la modernización de servicios, incluyendo el sector legal. Sin embargo, el marco regulatorio para servicios legales en línea aún está en desarrollo, lo que plantea desafíos y oportunidades para LegalEasymo. La empresa debe mantenerse actualizada sobre las regulaciones y leyes relevantes para garantizar el cumplimiento y aprovechar las iniciativas gubernamentales que fomenten la digitalización.

La economía ecuatoriana ha mostrado signos de recuperación, pero aún enfrenta desafíos que podrían influir en la capacidad de gasto de los consumidores en servicios legales. Además, el acceso a financiamiento es crucial para el crecimiento y la expansión de

LegalEasymo. La empresa debe explorar diversas fuentes de financiamiento y adaptar sus estrategias de precios para hacer sus servicios accesibles a una amplia gama de clientes.

Existe una creciente demanda de servicios legales accesibles y eficientes en Ecuador. La conciencia sobre los derechos legales y el acceso a la justicia está aumentando, lo que se traduce en una oportunidad para LegalEasymo. Además, la adopción de tecnología y plataformas digitales está en auge, lo que favorece la aceptación de soluciones en línea para servicios legales.

Los avances tecnológicos ofrecen oportunidades para mejorar la plataforma de LegalEasymo y ofrecer servicios más eficientes y seguros. La ciberseguridad es un aspecto crítico, ya que la protección de datos personales y la confidencialidad son fundamentales para ganar y mantener la confianza de los usuarios.

LegalEasymo enfrenta competencia de bufetes de abogados tradicionales y otras plataformas legales en línea. La diferenciación a través de la calidad del servicio, la eficiencia y la accesibilidad es clave para destacarse en el mercado. Además, la empresa debe estar atenta a las barreras de entrada, como la confianza del cliente y la adaptación a las regulaciones legales, y desarrollar estrategias para superarlas.

3.2.1.2.2 Análisis PESTEL

Mediante la aplicación del análisis PESTEL, es posible obtener una perspectiva más detallada del entorno externo, anticipar potenciales retos y oportunidades, y desarrollar estrategias que se ajusten a estas condiciones macroambientales.

Tabla 14 Análisis PESTEL Plan Comercial

<p>Políticos:</p> <p>Regulaciones gubernamentales: En Ecuador, las regulaciones sobre privacidad de datos y servicios legales pueden afectar las operaciones de LegalEasymo. Es necesario estar al día con las leyes y adaptar las operaciones de la empresa en consecuencia.</p> <p>Políticas de acceso a la justicia: Los esfuerzos gubernamentales para mejorar el acceso a la justicia pueden beneficiar a LegalEasymo. Sin embargo, la falta de dichas políticas podría presentar desafíos.</p> <p>Estabilidad política: La estabilidad política del país puede influir en la economía y, por lo tanto, en el poder adquisitivo de los clientes potenciales.</p>	<p>Económicos:</p> <p>Estado de la economía: Si la economía está en auge, más personas y empresas podrían permitirse utilizar los servicios de LegalEasymo. Sin embargo, si la economía está en recesión, podrían buscar servicios legales gratuitos o más baratos.</p> <p>Inversión en tecnología: Un clima favorable para la inversión en tecnología puede facilitar la obtención de financiamiento para la plataforma.</p>
<p>Sociales:</p> <p>Adaptabilidad a la tecnología: A medida que más personas en Ecuador se sienten cómodas utilizando tecnología y servicios en línea, es probable que la demanda de servicios legales en línea como esta</p>	<p>Tecnológicos:</p> <p>Avances tecnológicos: Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación pueden proporcionar nuevas oportunidades para mejorar los</p>

<p>plataforma aumente.</p>	<p>servicios de LegalEasymo.</p> <p>Penetración de internet: La disponibilidad y accesibilidad de Internet en Ecuador puede afectar el número de personas que pueden acceder a los servicios de la empresa.</p> <p>Ciberseguridad: La empresa debe garantizar que sus sistemas estén seguros para proteger los datos de los clientes.</p>
<p>Ambientales:</p> <p>Responsabilidad ambiental: Aunque LegalEasymo es una empresa de tecnología con un impacto ambiental mínimo, los consumidores y las empresas cada vez valoran más la responsabilidad ambiental. La plataforma puede destacar su naturaleza digital, que reduce la necesidad de papel y desplazamientos físicos.</p>	<p>Legales:</p> <p>Protección de datos y privacidad: Se debe cumplir con todas las leyes de protección de datos y privacidad en Ecuador.</p> <p>Regulaciones legales: Las regulaciones relacionadas con la prestación de servicios legales pueden afectar la forma en que LegalEasymo opera. Por ejemplo, es posible que haya restricciones sobre quién puede proporcionar asesoramiento legal.</p>

3.2.1.2.3 Análisis del Sector y del Mercado

LegalEasymo está posicionada de manera singular para transformar la prestación de servicios legales en Ecuador y, con el tiempo, en toda América Latina. La plataforma digital

innovadora posee el potencial para democratizar el acceso a servicios legales de calidad, marcando así un hito en la transformación del sector legal en la región.

Al analizar el sector legal, se observa la estructura y las tendencias tanto en Ecuador como en América Latina. La evaluación del mercado permite identificar los segmentos clave de clientes, comprendiendo sus necesidades y expectativas, y explorar las oportunidades y desafíos presentes en el mercado.

En cuanto a la rivalidad entre competidores, el sector de la tecnología legal en Ecuador se encuentra en expansión, con varias firmas consolidadas y nuevas startups en ascenso. La competencia es intensa, ya que las empresas buscan diferenciarse y ganar participación de mercado. La competencia no solo proviene de otras empresas de tecnología legal, sino también de firmas de abogados tradicionales que están digitalizando sus servicios.

Respecto a la amenaza de nuevos competidores, las barreras de entrada en el sector de la tecnología legal pueden considerarse moderadas. Si bien la tecnología puede ser fácilmente replicable, las regulaciones legales y la necesidad de contar con profesionales calificados pueden actuar como barreras. La confianza y la reputación son aspectos críticos en el ámbito legal, lo que puede dificultar la entrada de nuevos jugadores.

En relación con la amenaza de productos sustitutos, los servicios legales tradicionales representan la alternativa más clara a LegalEasymo. A pesar de que estos pueden ser más costosos y menos prácticos, ciertos individuos y empresas podrían preferirlos debido a la percepción de un servicio más personalizado o a la reticencia hacia los servicios legales en línea.

El poder de negociación de los proveedores es un factor importante. Para LegalEasymo, los proveedores esenciales son las empresas tecnológicas que suministran la infraestructura para la plataforma. Dada la amplia gama de proveedores en este sector, el poder de negociación de los proveedores podría ser limitado. No obstante, para proveedores de servicios legales especializados, este poder podría ser mayor.

3.2.1.2.4 Análisis de la Demanda

En lo que respecta a la tecnología y el comportamiento del mercado, la tendencia es hacia la accesibilidad, la simplicidad, la reducción de procesos y una mayor eficiencia. Ecuador no está ajeno a esta tendencia, con la tecnología facilitando estas características deseadas por las personas naturales y jurídicas.

El mercado de tecnología legal en Ecuador ha visto un crecimiento constante en los últimos años. La conectividad en el país aumentó en un 13,4% en septiembre de 2022 en comparación con el año anterior, y ha habido un aumento significativo en la inversión en plataformas digitales. Se espera que el comercio electrónico crezca en 800 millones de dólares (un 16,4% adicional) para finales de 2023. Esto indica una clara tendencia hacia la digitalización y el uso de servicios en línea, incluyendo el sector legal.

En cuanto a la distribución geográfica de los usuarios de Internet, 12 provincias concentran alrededor del 88,7% de los usuarios, con Guayas liderando con un 30%, seguido por Quito con el 22%. Esto subraya la importancia de enfocar las estrategias de marketing y promoción en áreas específicas para llegar eficazmente al mercado legal en línea.

Además, aproximadamente el 76% de los ecuatorianos utilizan activamente Internet, con el 98% de los usuarios de redes sociales accediendo a través de dispositivos móviles. Esto destaca la importancia de tener una fuerte presencia en redes sociales para LegalEasymo, ya que ofrece una plataforma para interactuar con la audiencia, compartir contenido relevante y establecer una imagen de marca sólida.

En términos de potencial de mercado, hay áreas significativas de oportunidad para LegalEasymo, como los divorcios por mutuo acuerdo, la creación de Sociedades de Acciones Simplificadas (SAS), impugnaciones de multas de foto radares y contratos por compra y venta de vehículos. Además, el registro de marcas también presenta un área de crecimiento, con 19.467 marcas registradas en Ecuador en 2022.

3.2.1.2.5 Análisis Interno

Con el fin de entender profundamente la viabilidad, el potencial y las áreas de mejora de nuestra empresa, LegalEasymo, resulta crucial llevar a cabo un análisis interno detallado. Este análisis no solo nos brindará una visión clara de nuestras fortalezas y debilidades actuales, sino que también facilitará la alineación de nuestros recursos y capacidades con nuestra misión y objetivos estratégicos.

Tabla 15 Análisis Interno Plan Comercial

<p>Recursos Humanos:</p> <p>Fortalezas: LegalEasymo cuenta con un equipo de abogados internos con una amplia gama de experiencias y especialidades, lo que permite a la empresa atender una variedad de necesidades legales. También, el equipo de tecnología posee una sólida experiencia en el desarrollo y mantenimiento de plataformas digitales.</p> <p>Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para atraer y retener talento de alta calidad, dado que el sector legal tech es relativamente nuevo y puede requerir habilidades especializadas.</p>
<p>Recursos Financieros:</p> <p>Fortalezas: La empresa ha sido capaz de atraer financiación inicial para desarrollar la plataforma y lanzarla al mercado.</p> <p>Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para garantizar la financiación a largo plazo, especialmente si la adopción de la plataforma es más lenta de lo esperado.</p>
<p>Conocimientos Tecnológicos:</p> <p>Fortalezas: LegalEasymo cuenta con un equipo de tecnología experimentado que ha desarrollado una plataforma fácil de usar y segura.</p>

Debilidades: El ritmo de cambio en la tecnología es rápido, y LegalEasymo necesitará invertir continuamente en el desarrollo de la plataforma para mantenerse al día con las últimas tendencias y expectativas de los usuarios.

Logística:

Fortalezas: Como una empresa digital, LegalEasymo tiene una ventaja logística ya que puede brindar servicios a clientes en todo el país sin necesidad de infraestructuras físicas extensas.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para gestionar la demanda de servicios, especialmente durante los picos de actividad.

Operaciones:

Fortalezas: LegalEasymo tiene la ventaja de poder operar en línea, lo que reduce los costos operativos y permite ofrecer servicios a un costo más bajo que las firmas de abogados tradicionales.

Debilidades: La empresa puede enfrentar desafíos para garantizar la calidad y la coherencia de los servicios, dado el alto volumen de casos que podría manejar.

3.2.1.2.6 Competencia

Incluye una comparación con otros proveedores de servicios legales en línea y con firmas de abogados tradicionales en Ecuador.

Tabla 16 Competencia Plan Comercial

Competidores Directos:

www.judicial123.com: Ofrece servicios legales en línea similares a LegalEasymo, pero su plataforma es menos intuitiva y su servicio al cliente ha recibido críticas mixtas. Sin embargo, han establecido alianzas con varias organizaciones y

empresas para proporcionar sus servicios a un precio más bajo.

www.ulpik.com: Ofrece servicios legales en línea similares a LegalEasymo a nivel empresarial y posee un bot que sirve para responder a las preguntas frecuentes.

Competidores Indirectos:

www.tuabogado.ec: Proporciona una plataforma para conectar a los usuarios con abogados, o podría ofrecer recursos legales, asesoramiento o información.

www.vanegasdefensores.com: Esta es una firma de abogados tradicional en Ecuador que ha estado en el negocio durante décadas. Aunque sus servicios son de alta calidad, son significativamente más caros que los nuestros y no ofrecen la misma conveniencia de un servicio completamente en línea.

3.2.1.2.7 Matriz FODA

Fortalezas:

- **Equipo de Abogados Calificados:** Contamos con un equipo diverso de abogados especializados en distintas áreas legales, lo que nos permite brindar una amplia gama de servicios y atender eficazmente las necesidades de nuestros clientes.
- **Conocimiento del Mercado:** Nuestra comprensión profunda del mercado legal ecuatoriano nos permite satisfacer la demanda de servicios legales de manera eficiente y efectiva.
- **Tecnología Avanzada:** Utilizamos tecnología de vanguardia para garantizar una amplia accesibilidad a nuestros servicios, facilitando el acceso a la justicia para personas y empresas en todo el país.

Oportunidades:

- Pioneros en Ecuador: Somos una de las primeras plataformas en ofrecer servicios legales en línea en Ecuador, lo que nos posiciona como líderes en el mercado y nos brinda una ventaja competitiva.
- Crecimiento de Aplicaciones Móviles: La tendencia creciente en el uso de aplicaciones móviles representa una oportunidad para expandir nuestro alcance y ofrecer servicios más accesibles y convenientes.
- Digitalización de Trámites: La digitalización de trámites legales y administrativos en el país abre nuevas oportunidades para integrar nuestros servicios en el ecosistema digital, facilitando procesos más rápidos y eficientes.

Debilidades:

- Falta de Conocimiento de Plataformas Tecnológicas: La falta de familiaridad de la sociedad con plataformas tecnológicas puede representar un desafío en la adopción de nuestros servicios.
- Limitaciones de Recursos Económicos: La restricción de recursos económicos puede impactar nuestra capacidad para escalar y desarrollar la plataforma.
- Dependencia de Terceros: Dependemos de proveedores externos para algunos aspectos de nuestro servicio, lo que puede afectar nuestra capacidad para controlar completamente la calidad y la entrega de nuestros servicios.
- Marca Nueva: Como una marca nueva en el mercado, enfrentamos el desafío de construir reconocimiento y confianza entre los consumidores.

Amenazas:

- Resistencia al Cambio: La resistencia al cambio por parte de la sociedad puede obstaculizar la adopción de servicios legales en línea.

- Regulación Inestable: La inestabilidad en la regulación legal puede impactar nuestro modelo de negocio y la forma en que operamos.
- Protección de Datos: Los desafíos relacionados con la protección de datos personales y la ciberseguridad son cruciales en el entorno digital.
- Falta de Confianza en el Sistema Judicial: La desconfianza generalizada en el sistema judicial puede afectar la percepción de la eficacia de los servicios legales en línea.

3.2.1.3 Target, Objetivos, Estrategias, Tácticas, Procedimientos, Control

3.2.1.3.1 Definición del Target

3.2.1.3.1.1 Perspectivas de Integración Digital en el mercado Legal de Ecuador

La era digital ha modificado radicalmente las expectativas de consumidores individuales y corporativos, priorizando la inmediatez, la comodidad y la eficiencia. Estos valores han encontrado un terreno fértil en Ecuador, donde la adopción de soluciones tecnológicas va en ascenso.

El nicho de LegalTech en el país ha observado un progreso continuo, marcado por un salto significativo del 13.4% en conectividad a finales de 2022. Este avance es paralelo a la creciente inversión en infraestructura digital, que refleja un compromiso ecuatoriano con la innovación tecnológica y su implementación en prácticas comerciales. El mercado de e-commerce anticipa una expansión notable, con proyecciones que apuntan a un crecimiento de 800 millones de dólares para el término del año 2023 (Del Alcázar, 2022). Este incremento del 16.4% es testimonio del impulso hacia la digitalización y la adopción de plataformas de servicio en línea, inclusive dentro del espectro legal.

La distribución de la conectividad en Ecuador muestra una concentración en pocas provincias, con un 30% de usuarios en Guayas y un 22% en Quito, evidenciando un potencial

desigual en la penetración de mercado que puede ser clave para dirigir esfuerzos de marketing digital. LegalEasymo se encuentra ante un escenario optimista, dado que la digitalización del mercado ecuatoriano señala una oportunidad sin precedentes para innovar en la oferta de servicios legales digitales. La empresa puede capitalizar este momento y satisfacer la demanda de soluciones legales eficientes y accesibles a nivel nacional.

En el contexto ecuatoriano, el acceso a internet ha alcanzado una penetración notable, cerca de un 76%, con tres cuartos de la población activa en la red (Branch, 2022). Esta tendencia se ve reforzada por la preeminencia del móvil como medio de acceso a internet, con un uso casi universal entre los usuarios de redes sociales (Arboleda, 2022). Frente a estos datos, es crítico para LegalEasymo establecer una estrategia de presencia digital que incluya un enfoque en redes sociales, aprovechando su poder para capturar la atención de clientes potenciales, comunicar su valor diferencial y fomentar la lealtad de marca. La inversión en marketing digital no solo ampliará el alcance de LegalEasymo sino que también permitirá una comunicación directa y efectiva con su audiencia, estableciendo un vínculo de confianza y reconocimiento en el sector legal tecnológico.

3.2.1.3.1.2 Target Objetivo

LegalEasymo se dirige principalmente a individuos y pequeñas empresas en Ecuador, con un enfoque especial en aquellos ubicados en áreas urbanas y semiurbanas. El público objetivo valora la eficiencia, la accesibilidad y la tecnología, mostrando una preferencia por soluciones digitales que ofrezcan alternativas económicas a los servicios legales tradicionales. Estos usuarios prefieren realizar trámites y consultas legales en línea para ahorrar tiempo y dinero, y son activos en internet, utilizando plataformas digitales para buscar información y servicios. Sus necesidades incluyen asesoramiento legal básico, como contratos, asesoría laboral, trámites notariales, asuntos de propiedad intelectual y litigios menores, pero enfrentan

barreras para acceder a estos servicios debido a costos elevados, falta de conocimiento legal o desconfianza en el sistema judicial tradicional.

Dentro de este público objetivo, se identifican segmentos específicos como emprendedores y startups, que son jóvenes empresarios en busca de asesoramiento legal para iniciar y hacer crecer sus negocios con presupuestos limitados. También se incluyen las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que requieren servicios legales recurrentes pero buscan opciones más económicas y eficientes que los bufetes de abogados tradicionales. Otro segmento son los individuos en procesos de litigio menor, que buscan resolver disputas legales comunes de manera online para evitar procesos judiciales largos y costosos. Por último, los usuarios de tecnología, que se sienten cómodos utilizando plataformas digitales y aplicaciones móviles para una variedad de servicios, valoran la conveniencia y accesibilidad de las soluciones legales en línea.

De manera más específica el público objetivo se puede dividir de acuerdo con:

Target Principal:

- Demográfico: Individuos y pequeñas empresas en Ecuador, especialmente aquellos ubicados en áreas urbanas y semiurbanas.
- Psicográfico: Personas que valoran la eficiencia, la accesibilidad y la tecnología. Están abiertos a soluciones digitales para resolver problemas legales y buscan alternativas económicas a los servicios legales tradicionales.
- Comportamiento: Usuarios que prefieren realizar trámites y consultas legales en línea para ahorrar tiempo y dinero. Son activos en internet y utilizan plataformas digitales para buscar información y servicios.
- Necesidades: Individuos y empresas que necesitan asesoramiento legal básico, como contratos, asesoría laboral, trámites notariales, asuntos de propiedad intelectual y litigios menores, pero que enfrentan barreras para acceder a estos

servicios debido a costos elevados, falta de conocimiento legal o desconfianza en el sistema judicial tradicional.

Segmentos Específicos:

- Emprendedores y Startups: Jóvenes empresarios que buscan asesoramiento legal para iniciar y hacer crecer sus negocios, pero que tienen presupuestos limitados para servicios legales.
- Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES): Empresas establecidas que requieren servicios legales recurrentes, como contratos, asesoría laboral y protección de propiedad intelectual, pero que buscan opciones más económicas y eficientes que los bufetes de abogados tradicionales.
- Individuos en Procesos de Litigio Menor: Personas que buscan resolver disputas legales comunes, como divorcios de mutuo acuerdo, disputas de arrendamiento o reclamos por daños menores, y que prefieren una solución en línea para evitar los largos y costosos procesos judiciales.
- Usuarios de Tecnología: Personas que están cómodas utilizando plataformas digitales y aplicaciones móviles para una variedad de servicios y que valoran la conveniencia y accesibilidad de las soluciones legales en línea.

3.2.1.3.1.3 Público Objetivo

3.2.1.3.1.3.1 Características del cliente

- Tecnológicamente adeptos y abiertos a soluciones digitales.
- Valoran la eficiencia y la accesibilidad a servicios digitales.
- Pioneros Adeptos.
- Enfrentan problemas para acceder a servicios legales convencionales.

3.2.1.3.1.3.2 Segmentación clientes

Individuos: Personas que requieren asesoramiento y apoyo legal para trámites y litigios cotidianos, y buscan una solución accesible y rápida. Por ejemplo, jóvenes profesionales, trabajadores independientes y adultos mayores.

Pequeñas y Medianas Empresas: Negocios que requieren apoyo legal regular pero no pueden costear un equipo legal interno.

Mercado Internacional: Para el mercado internacional, mantenemos segmentos similares con una adaptación al contexto cultural, legal y socioeconómico.

Jóvenes adultos (18-34 años): Este grupo está compuesto principalmente por estudiantes universitarios, jóvenes profesionales y emprendedores que buscan asesoría y soporte legal para trámites personales, disputas menores o creación de nuevas empresas.

Adultos (35-54 años): Este grupo incluye a individuos más establecidos en su vida personal y profesional. Pueden requerir servicios legales para una variedad de asuntos, incluyendo cuestiones inmobiliarias, divorcios, custodia de los hijos, conflictos laborales, etc. Asimismo, en el caso de los propietarios de pequeñas y medianas empresas, pueden necesitar servicios legales más consistentes.

Adultos mayores (55 años en adelante): Este grupo puede requerir servicios legales para la planificación de la jubilación, testamentos y sucesiones, entre otros. Aunque este grupo puede tener menos familiaridad con la tecnología, ofreceremos asistencia y un diseño de plataforma intuitivo para que puedan navegar fácilmente por LegalEasymo

3.2.1.3.1.3.3 Arquetipos clientes

El emprendedor: Este cliente es un profesional joven, con ideas innovadoras y lleno de energía. Quiere lanzar su propio startup y necesita asesoría legal para entender las implicaciones y requisitos legales que esto conlleva.

El pequeño empresario: Este cliente ya posee un negocio establecido. Puede que necesite a LegalEasymo para gestionar asuntos legales regulares como contratos, acuerdos de asociación, disputas de propiedad intelectual o cuestiones laborales.

El individuo en transición: Este es un adulto que está pasando por una transición en su vida personal, puede ser un divorcio, la compra de una casa o la planificación de su jubilación. Necesita orientación legal para navegar a través de estos asuntos de manera efectiva y justa.

3.2.1.3.1.4 ¿Cómo llegar al público objetivo?

3.2.1.3.1.4.1 Marketing digital

LegalEasymo por el objetivo y giro del negocio descartamos los medios tradicionales de comunicación más que nada porque quienes consumen ese contenido hoy por hoy no son clientes a los que apuntamos.

Nuestro canal principal para llegar a los clientes objetivo se basa en marketing digital y por medio de eventos y conferencias legales y tecnológicos.

Utilizar plataformas como Facebook, Instagram, y otras redes sociales de consumo masivo para promocionar LegalEasymo nos permitirá interactuar con la "audiencia" (que pueden llegar a ser tentativos clientes) compartiendo contenido de utilidad y generar una comunidad en línea creando así una fidelidad entre LegalEasymo y sus potenciales clientes. De igual forma se aprovecharía las opciones de publicidad que poseen las redes sociales para llegar a un público objetivo específico.

Se puede optimizar el sitio web de LegalEasymo con palabras claves relevantes y crear contenido de calidad para mejorar el posicionamiento en los resultados de búsqueda. Esto facilitaría a los clientes potenciales a encontrar el sitio web de LegalEasymo cuando busquen servicios legales en línea.

Utilizando anuncios pagados en plataformas como Google Ads, en redes sociales, y diferentes páginas que permitan aumentar la visibilidad de LegalEasymo y atraer clientes potenciales.

3.2.1.3.1.4.2 Eventos y Conferencias legales y tecnológicos

La participación en eventos y conferencias relevantes para el sector legal y innovación tecnológica, emprendimiento, administrativo, entre otros, puede ser una excelente manera de promocionar LegalEasymo y establecer conexiones con clientes potenciales.

Participar en ferias y exposiciones relacionadas permiten exhibir los servicios que ofrece LegalEasymo, interactuar directamente con los asistentes y establecer contactos valiosos.

Participando en conferencias y paneles permitiría compartir conocimientos y experiencias con los asistentes.

Realizar Webinars educativos y temáticos sobre aspectos legales relevantes para el público objetivo. Estos Webinars pueden brindar información valiosa, generar confianza y establecer a LegalEasymo como una autoridad en el campo legal.

Considerar el patrocinio de eventos relacionados con el sector legal o tecnológico. Esto brinda la oportunidad de destacar la presencia de LegalEasymo y generar reconocimiento de marca entre los asistentes.

3.2.1.3.2 Objetivos

3.2.1.3.2.1 Objetivos SMART

Incrementar el número de usuarios registrados en la plataforma:

Adquirir 5000 nuevos usuarios registrados en los próximos seis meses. Esta meta es

considerada alcanzable, respaldada por el crecimiento previo y las tácticas de marketing meticulosamente planificadas. Además, es altamente relevante, ya que el aumento en la cantidad de usuarios permitirá expandir el alcance y, por ende, la rentabilidad de la plataforma. Por último, al establecer un plazo temporal de seis meses, garantizamos que esta iniciativa se llevará a cabo de manera oportuna y con un enfoque estratégico a corto plazo.

Mejorar la satisfacción del cliente respecto a la satisfacción del usuario:

Establecemos un objetivo medible al solicitar retroalimentación calificada después de cada servicio, buscando una calificación mínima de 4.7/5. Este enfoque nos brinda una métrica precisa para evaluar la satisfacción del cliente y mejorar la experiencia del usuario. El objetivo de aumentar la satisfacción en un 15% es alcanzable mediante estrategias de mejora y una gestión eficiente de recursos. El objetivo es relevante debido a que se enfoca en la mejora de la experiencia del cliente y del usuario. Al alinear este objetivo con las necesidades y expectativas del usuario, asegurando así que los recursos y esfuerzos estén directamente relacionados con la mejora de la calidad del servicio. El plazo hasta el final del semestre proporciona un marco temporal claro para medir el progreso y mantener el enfoque en la consecución del objetivo.

Reducción de gastos de marketing no esenciales mediante reconocimiento de marca:

Establecemos un objetivo medible al rastrear y comparar los gastos de marketing con el flujo de usuarios y servicios proporcionados por LegalEasymo. Este enfoque nos proporcionará una visión clara de la eficacia de nuestras estrategias de marketing. El objetivo de reducir los gastos en marketing en un 10% es alcanzable al realizar un recorte sin comprometer la efectividad de nuestras estrategias. Esto se logrará al cambiar nuestro enfoque de marketing de uno centrado en la inversión publicitaria a uno basado en el reconocimiento de marca. Este objetivo es relevante para optimizar el uso de nuestros

recursos y mantener una alta rentabilidad en nuestras operaciones. La implementación se llevará a cabo durante los primeros meses del próximo año, lo que nos permitirá tener datos comparables para cada año y evaluar el impacto de esta estrategia a lo largo del tiempo.

Expandirnos internacionalmente:

Establecemos un objetivo medible al planificar el lanzamiento de la plataforma en nuevos países cercanos de la región con legislación similar, como Colombia. Esto nos proporcionará una métrica clara para evaluar el éxito de nuestra expansión geográfica. La meta es alcanzable al basarse en estudios de mercado y viabilidad. Esta decisión se respalda con análisis detallados que respaldan la viabilidad de la expansión. Este objetivo es altamente relevante, ya que la expansión geográfica tiene el potencial de aumentar significativamente nuestra base de usuarios y nuestra presencia en el mercado. La expansión se realizará en los próximos 24 meses, proporcionando un marco de tiempo realista y bien definido para llevar a cabo este proyecto de crecimiento.

3.2.1.3.2.2 *Objetivos Generales*

- **Objetivos de facturación:**

Tabla 17 Objetivos de Facturación Plan Comercial

Servicios	Precio de Venta	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Divorcios por mutuo acuerdo	50	82655	434533	521439	625727	750873	901047
Creación de SAS	199	54828	288240	345888	415066	498079	597695
Impugnciones multas fotorradars	35	24714	172718	224533	291893	379461	493300
Compra y venta de vehiculos	15	36567	141411	169694	203632	244359	293231
Registro de marcas	399	152516	214286	257144	308572	370287	444344
Total Ingresos		351280	1251188	1518698	1844890	2243059	2729617

- **Objetivos de ventas:**

Tabla 18 Objetivos de Ventas Plan Comercial

Servicios	Precio de Venta	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Divorcios por mutuo acuerdo	50	1740	9148	10978	13173	15808	18969
Creación de SAS	199	290	1525	1830	2196	2635	3162
Impugaciones multas fotorradars	35	743	5195	6753	8779	11412	14836
Compra y venta de vehiculos	15	2566	9924	11908	14290	17148	20578
Registro de marcas	399	402	565	678	814	977	1172
Cantidad de Productos Vendidos		5741	26357	32147	39252	47980	58717

- **Aumentar el número de usuarios registrados** en un 25% cada trimestre responsabilidad que recaerá sobre el Director de Negocios y Marketing que realicen el on-boarding en la plataforma.
- **Expandir la tasa de conocimiento de la marca** al menos un 40% como la primera opción en servicios legales digitales en los próximos 2 años responsabilidad que recaerá en el Director(a) General y el Director de Negocios y Marketing quienes evaluarán de acuerdo a las métricas de engagement en redes.
- **Innovar como nuevos servicios.** Con nuevas funcionalidades o servicios en nuestra plataforma en el transcurso del primer año. La responsabilidad estará a cargo del Director de Tecnología y Producto y el éxito se determinará por el lanzamiento y feedback de los usuarios.
- **Incrementar las alianzas estratégicas con buffet de abogados** durante el primer año. Esta responsabilidad estará a cargo del director Legal y Cumplimiento, quien medirá el progreso de acuerdo al número de alianzas activas.
- **Reducir costos de Operación,** La responsabilidad estará a cargo de Finanzas y Administración, quien evaluará los ahorros generados cada año. El objetivo es ahorrar al menos un 5% anual.
- **Aumentar las ventas y el tránsito en la plataforma** en un 8%. Esto estará a cargo de recaerá en el Director (a) General y se evaluará de acuerdo al crecimiento de los

ingresos de la plataforma.

3.2.1.3.3 Estrategias

Las estrategias estarán respaldadas por una presencia web sólida, donde nuestro sitio proporcionará información detallada de la marca, educación sobre nuestros servicios y destacará el compromiso de LegalEasymo con la responsabilidad social y ambiental. Nuestro objetivo a través de estas campañas es construir una base sólida de clientes fieles y aumentar el conocimiento y uso de la plataforma LegalEasymo a nivel nacional.

3.2.1.3.3.1 Campaña de Lanzamiento/Introducción

Para la Campaña de Lanzamiento/Introducción de LegalEasymo, se desarrollará un enfoque multifacético que abarcará los siguientes elementos:

Estrategia Digital:

- **Publicidad en Redes Sociales:** Se centrará en plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn, utilizando influencers y publicidad dirigida para alcanzar nuestro segmento objetivo. Los mensajes resaltarán la facilidad de uso, la conveniencia y la confiabilidad de nuestra plataforma de servicios legales en línea.
- **Sitio Web Oficial:** Servirá como el eje central de información sobre LegalEasymo, destacando la variedad de servicios ofrecidos, testimonios de clientes y casos de éxito. Además, se incluirán secciones educativas sobre temas legales relevantes y un blog que se actualizará regularmente con contenido de valor.
- **Campañas de Email Marketing:** Se enviarán correos electrónicos a una lista segmentada de suscriptores, introduciendo la marca, destacando las ventajas únicas de nuestros servicios y ofreciendo promociones exclusivas de lanzamiento.

Estrategia Offline:

- **Eventos de Lanzamiento:** Organizaremos eventos tanto en línea como presenciales en centros de negocios y universidades, donde presentaremos la plataforma, demostraremos su funcionamiento y ofreceremos sesiones de asesoramiento legal gratuito para los asistentes.
- **Material Promocional:** Desarrollaremos folletos y material de merchandising que serán distribuidos en eventos y lugares estratégicos para aumentar la visibilidad de la marca.

Estrategia de Relaciones Públicas:

- **Comunicados de Prensa:** Se enviarán comunicados a medios de comunicación locales y nacionales, destacando el lanzamiento de LegalEasymo como una innovadora solución legal en línea.
- **Colaboraciones:** Estableceremos colaboraciones con instituciones académicas, organizaciones profesionales y empresas para promover LegalEasymo y sus servicios.

Estrategia de Contenido:

- **Videos Promocionales:** Crearemos videos que expliquen cómo funciona la plataforma y los beneficios de usar nuestros servicios legales en línea. Estos videos se compartirán en redes sociales y en el sitio web.
- **Testimonios de Clientes:** Recopilaremos y presentaremos testimonios de usuarios beta y primeros clientes, destacando su experiencia positiva con LegalEasymo.

Estrategia de Responsabilidad Social:

- **Iniciativas Pro-Bono:** Como parte del lanzamiento, ofreceremos servicios legales pro-bono a organizaciones sin fines de lucro o a individuos en situaciones de vulnerabilidad, reforzando nuestro compromiso con la justicia y la accesibilidad legal.

3.2.1.3.3.2 Campaña de Crecimiento

La campaña de crecimiento está diseñada para consolidar la presencia de LegalEasymo en el mercado legal, aumentar su base de usuarios y reforzar su posición como líder en la prestación de servicios legales en línea en Ecuador. La campaña de crecimiento consistirá en:

Estrategia de Expansión:

- Se buscará incrementar la base de usuarios de LegalEasymo mediante la introducción de nuevos módulos de servicio y la expansión de nuestra oferta a más áreas legales y regiones geográficas.
- Se realizarán alianzas estratégicas con universidades, empresas y organizaciones para ofrecer servicios legales personalizados y promociones especiales, aprovechando eventos como aniversarios, integraciones y otras celebraciones.

Estrategia de Contenido y Redes Sociales:

- En plataformas como Instagram, se publicarán mensajes que resalten la importancia de la salud legal, la honestidad y la confianza en los servicios legales. Estos mensajes estarán diseñados para aumentar la base de seguidores de LegalEasymo y fomentar una mayor interacción con la marca.
- Se organizarán sorteos, historias y colaboraciones con influencers relacionados con temas de legalidad, derechos y justicia, para atraer a un público más amplio y generar conversaciones en torno a la importancia de servicios legales accesibles y de calidad.

Estrategia de Promoción y Ofertas Especiales:

- Se ofrecerán promociones especiales y descuentos para incentivar el uso de la plataforma, especialmente en servicios legales clave que puedan atraer a nuevos segmentos de clientes.

- Se implementará una estrategia de marketing de contenido para educar a los usuarios sobre sus derechos legales y la importancia de contar con asesoría legal adecuada, posicionando a LegalEasymo como un recurso confiable y accesible.

Integración con el Entorno:

- Se asegurará que la plataforma y sus módulos de servicio se integren de manera orgánica en el entorno de trabajo de las empresas y organizaciones, manteniendo la plataforma activa y actualizada para satisfacer las necesidades legales de los usuarios de manera continua.

3.2.1.3.3 Campaña de Mantenimiento

La campaña de mantenimiento buscara asegurar que los clientes actuales sigan satisfechos con los servicios de LegalEasymo y se conviertan en defensores de la marca, contribuyendo al crecimiento orgánico y a la reputación positiva de la empresa. La campaña de mantenimiento consiste en:

Formación de una Comunidad LegalEasymo:

- Creación de una comunidad en línea que promueva la importancia de servicios legales accesibles y transparentes. Esta comunidad será un espacio para que los usuarios compartan experiencias, aprendan sobre temas legales y se mantengan informados sobre las novedades de LegalEasymo.
- Invitaciones a expertos legales y abogados de renombre a participar en la comunidad, ofreciendo asesoramiento y facilitando la interacción entre los usuarios. Esto servita para construir confianza y a establecer a LegalEasymo como una autoridad en el campo legal.

Asistencia Personalizada:

- Se brindará asistencia personalizada tanto en el sitio web como a través de canales de comunicación como chat en vivo, correo electrónico y líneas telefónicas. Esto

asegurará que las consultas y preocupaciones de los clientes sean atendidas de manera rápida y eficiente.

- Para los clientes más importantes, como empresas o clientes recurrentes, se asignará ejecutivos de cuenta dedicados que brindarán atención y asistencia personalizadas.

Fidelización de Clientes:

- Implementación de programas de lealtad que ofrezcan descuentos y beneficios especiales a los clientes habituales. Esto incentivará a los usuarios a seguir utilizando los servicios de LegalEasymo para sus necesidades legales.
- Se realizará encuestas de satisfacción del cliente de forma regular para recopilar comentarios y mejorar continuamente nuestra oferta de servicios. Las encuestas también nos ayudarán a identificar áreas de mejora y a tomar medidas correctivas cuando sea necesario.

Comunicación Continua:

- Se mantendrá una comunicación constante con nuestra base de clientes a través de boletines informativos, actualizaciones de la plataforma y contenido educativo relacionado con el derecho. Esto ayudará a mantener a los clientes informados y comprometidos con LegalEasymo.

3.2.1.3.4 Sistema de Información y Control (KPI's)

3.2.1.3.4.1 *Herramientas y Sistemas*

Plataforma digital: Implementaremos una plataforma digital integral, en la que integraremos herramientas como Google Analytics y Hotjar. Esto nos permitirá rastrear la interacción de los usuarios y realizar un análisis detallado del comportamiento en nuestra plataforma.

CRM (Gestión de Relación con Clientes): Estableceremos un sistema CRM para gestionar de manera efectiva la relación con nuestros usuarios. Este sistema nos proporcionará las herramientas necesarias para dar seguimiento a las necesidades individuales de cada cliente, asegurando así una atención personalizada y de calidad.

Publicidad y Redes Sociales: Utilizaremos diversas herramientas para potenciar nuestra presencia en línea. Para medir el rendimiento de nuestras campañas, emplearemos Facebook Insights, Google Ads y Google Analytics. Esto nos permitirá optimizar cada aspecto de nuestra estrategia de marketing, asegurando que alcancemos a nuestra audiencia de manera efectiva y con mensajes relevantes.

Automatización de Marketing: Implementar un sistema de automatización de marketing que permita programar campañas, seguimientos y respuestas personalizadas según el comportamiento del usuario.

Plataformas de Gestión de Contenido: Utilizar herramientas como WordPress o un CMS (Sistema de Gestión de Contenido) personalizado para mantener y actualizar de manera eficiente el contenido de la plataforma.

Analítica Avanzada: Considerar el uso de herramientas de analítica más avanzadas como Tableau o Power BI para obtener informes detallados y visualizaciones que ayuden en la toma de decisiones.

Herramientas de Atención al Cliente: Implementar un sistema de atención al cliente que incluya chat en vivo, soporte por correo electrónico y un sistema de tickets para resolver consultas de manera eficiente.

Herramientas de Seguridad: Asegurarse de contar con soluciones de seguridad robustas para proteger la información de los usuarios y mantener la integridad de la plataforma.

Herramientas de Gestión Financiera: Utilizar un sistema de gestión financiera que

permita llevar un registro detallado de las transacciones, facturación y control de ingresos y gastos.

Plataformas de Colaboración: Emplear herramientas de colaboración como Slack o Trello para mejorar la comunicación y coordinación entre los miembros del equipo.

3.2.1.3.4.2 Métricas

Para LegalEasymo, un funnel de ventas podría tener las siguientes etapas:

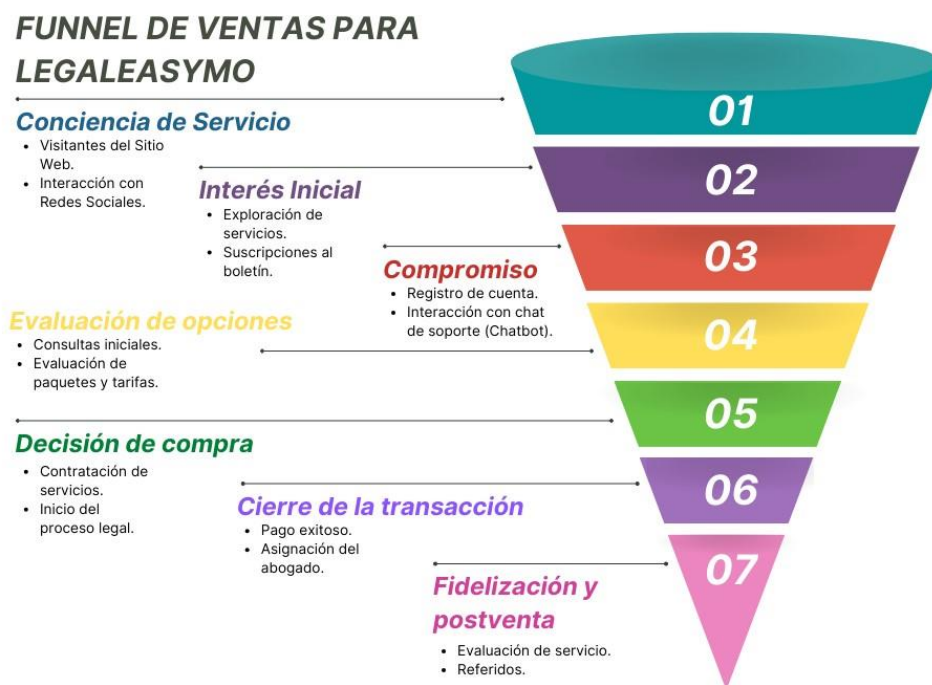


Figura 2 FUNNEL de ventas para LegalEasymo

1. Conciencia del Servicio:

Visitantes del Sitio Web: Usuarios que llegan al sitio web de LegalEasymo a través de diferentes canales de adquisición, como búsqueda orgánica, publicidad en línea o referencias.

Interacción con Redes Sociales: Personas que conocen la plataforma a través de

publicaciones en redes sociales, anuncios pagados o recomendaciones.

2. Interés Inicial:

Exploración de Servicios: Usuarios que navegan por las páginas de servicios legales ofrecidos por LegalEasymo, mostrando un interés inicial.

Suscripciones al Boletín: Visitantes que se suscriben al boletín informativo para recibir noticias y actualizaciones sobre servicios legales.

3. Compromiso:

Registro de Cuenta: Usuarios que crean una cuenta en LegalEasymo para acceder a servicios y funcionalidades exclusivas.

Interacción con Chat de Soporte (Chatbot): Clientes potenciales que utilizan el chat de soporte en línea para aclarar dudas y obtener información adicional.

4. Evaluación de Opciones:

Consultas Iniciales: Clientes que realizan consultas iniciales sobre servicios legales específicos.

Evaluación de Paquetes y Tarifas: Usuarios que exploran los diferentes paquetes y tarifas disponibles para sus necesidades legales.

5. Decisión de Compra:

Contratación de Servicios: Clientes que toman la decisión de adquirir un servicio legal a través de la plataforma.

Inicio del Proceso Legal: Clientes que inician el proceso legal con LegalEasymo, como completar formularios o proporcionar detalles adicionales del caso.

6. Cierre de la Transacción:

Pago Exitoso: Confirmación de la transacción y procesamiento exitoso del pago por

parte del cliente.

Asignación de Abogado: Cliente emparejado con un abogado que se encargará de su caso específico, en caso de que el servicio lo requiera.

7. Fidelización y Postventa:

Evaluación de Servicio: Clientes que comparten su opinión y califican la calidad del servicio proporcionado por LegalEasymo.

Referidos: Clientes satisfechos que recomiendan la plataforma a otros usuarios, generando un ciclo de referencias.

Este funnel de ventas tiene como objetivo guiar a los clientes potenciales a través del proceso de toma de decisiones y adquisición de servicios legales, al tiempo que permite a LegalEasymo realizar un seguimiento efectivo de las interacciones y mejorar continuamente la experiencia del usuario.

3.2.1.3.4.3 KPI's:

Tasa de conversión de usuarios: Porcentaje de visitantes del sitio web y lo que se convierten en usuarios.

Tiempo medio de visita: Promedio que los usuarios se quedan navegando dentro de la plataforma.

Costo de adquisición de un cliente: Medir el costo promedio que incurre LegalEasymo para adquirir un nuevo cliente. Esto incluye gastos de marketing, publicidad y ventas. El objetivo es mantener el Costo de adquisición de un cliente bajo para maximizar la eficiencia en la adquisición de clientes.

Valor de vida del cliente: Ingreso que generará el cliente durante lo largo de la relación con LegalEasymo.

ROI: Retorno de la inversión en una campaña en específico.

Números de Casos Resueltos: Cantidad de litigios o consultas legales que la plataforma ha ayudado a resolver en periodo determinado.

Tiempo Medio de Resolución: Tiempo promedio en resolver cada uno de los casos.

Satisfacción del Cliente: Probabilidad de que los clientes recomienden a LegalEasymo.

Tasa de Abandono (Churn): Porcentaje que dejan la plataforma.

Tasa de Retención: Porcentaje de clientes que continúan usando LegalEasymo.

Tasa de Respuestas de los Abogados: Indica la rapidez y eficiencia con la que los abogados responden a las consultas de los usuarios en LegalEasymo.

CTR: Porcentaje de las personas que hacen clic en un anuncio determinado.

Interacción en redes sociales: Cantidad de Likes, share, comentarios en publicaciones de LegalEasymo.

3.2.1.3.4.4 KPI'S FUNNEL de Ventas

Los KPI's del funnel de ventas proporcionan una visión detallada del proceso de ventas en LegalEasymo, desde la generación de conciencia hasta la fidelización del cliente. Cada KPI ofrece una métrica clave para evaluar el rendimiento y la eficacia en cada etapa del proceso de ventas.

Conciencia del Servicio:

- Tráfico del sitio web (mensual)
- Visitantes únicos
- Tasa de rebote
- Interacciones en redes sociales (likes, comentarios, shares)
- CTR de anuncios

Interés Inicial:

- Páginas vistas por sesión
- Tiempo promedio en el sitio
- Suscripciones al boletín
- Descargas de contenido informativo
- Interacciones en publicaciones de blog

Compromiso:

- Porcentaje de usuarios registrados
- Nivel de actividad en la plataforma (número de sesiones, acciones realizadas)
- Interacciones con el chat de soporte (chatbot)
- Participación en foros o comunidad
- Completitud del perfil de usuario

Evaluación de Opciones:

- Número de consultas iniciales
- Páginas vistas en páginas de servicios
- Tiempo dedicado a la evaluación de opciones
- Visitas a páginas de tarifas y paquetes

Decisión de Compra:

- Tasa de conversión a cliente (consultas a clientes)
- Número de contrataciones de servicios
- Valor promedio de transacción

- Tasa de abandono del proceso de compra

Cierre de la Transacción:

- Tasa de éxito de pagos
- Asignación exitosa de abogados en caso de requerirse
- Tiempo entre contratación y asignación de abogado

Fidelización y Postventa:

- Índice de satisfacción del cliente (encuestas de satisfacción)
- Número de evaluaciones y testimonios
- Tasa de retención de clientes
- Número de referidos generados

3.2.1.3.4.5 Recopilación de datos:

Plataforma digital: Vamos a integrar herramientas como Google Analytics, Hotjar para rastrear la interacción y análisis de comportamientos de los usuarios.

CRM (Gestión de Relación con Clientes): Implantaremos un CRM para el manejo de la relación con nuestros usuarios, el mismo que nos permitirá dar seguimiento a cada una de las necesidades.

Publicidad y Redes Sociales: Usaremos herramientas como Facebook Insights, Google Ads y Google Analytics para medir el rendimiento de las campañas.

Análisis de I/E: Se mantendrá un seguimiento a través de los sistemas contables de la relación I/E y será mayor a 1.

3.2.1.3.4.6 Procesamiento de Datos:

Calidad de datos: Utilizar herramientas que nos permitan optimizar la calidad de

datos de análisis, se lo hará de manera manual al inicio.

Automatización: Usar herramientas que procesen datos en tiempo real a través de un Data Logger Multicanal.

Segmentación de los datos: Toda la información será dividida por ubicación geográfica, fuentes de tráfico (dispositivos móviles o fijos), tipos de usuario.

Almacenamiento: Se usará servidores en la nube para el almacenamiento de la información, específicamente los servicios de AWS donde se encontrará almacenada toda la información de la plataforma.

3.2.1.3.4.7 Visualización y Análisis de Datos:

Dashboard de KPIs: Se usará la plataforma de PowerBi para mostrar en tiempo real el rendimiento de los KPIs definidos.

Informes periódicos: Generar informes mensuales, trimestrales y anuales para analizar tendencias.

3.2.1.4 Fuerza de Ventas

La fuerza de ventas de LegalEasymo se centrará en ofrecer una experiencia de cliente excepcional, asegurando que tanto los clientes individuales como las empresas reciban el soporte y la atención personalizada que necesitan para resolver sus problemas legales de manera eficiente y efectiva. La Fuerza de Ventas se estructurará en torno a dos canales principales para la distribución y comercialización de nuestros servicios legales en línea:

3.2.1.4.1 Distribución Directa:

- **Plataforma en Línea:** Nuestro sitio web y aplicaciones móviles serán el principal punto de venta, donde los clientes podrán acceder a nuestros servicios de manera fácil y rápida. Proporcionaremos una experiencia de usuario intuitiva y segura,

permitiendo a los clientes contratar servicios, realizar consultas y gestionar sus casos legales en línea.

- **Atención Personalizada:** A través de nuestro equipo de atención al cliente, ofreceremos asesoramiento personalizado y soporte técnico a través de diferentes canales de comunicación, como chat en vivo, correo electrónico y líneas telefónicas. Esto garantizará una experiencia de cliente excepcional y resolverá cualquier duda o problema que pueda surgir.
- **Representantes de Ventas:** Contaremos con un equipo de representantes de ventas dedicados a la captación de clientes corporativos y grandes cuentas. Estos representantes trabajarán en la identificación de oportunidades de negocio, la presentación de propuestas personalizadas y el cierre de acuerdos comerciales.

3.2.1.4.1 Ventajas de la Distribución Directa:

- **Control Total:** Al gestionar directamente la relación con el cliente, tenemos un control total sobre la calidad del servicio y la experiencia del usuario.
- **Flexibilidad:** Podemos adaptar rápidamente nuestra oferta y estrategia de precios en función de la demanda y las tendencias del mercado.
- **Conocimiento del Cliente:** La interacción directa con el cliente nos proporciona valiosos datos e insights que podemos utilizar para mejorar nuestros servicios y estrategias de marketing.

3.2.1.4.2 Distribución Indirecta:

- En el caso de LegalEasymo, la distribución indirecta podría incluir la colaboración con plataformas de terceros, como portales legales, asociaciones profesionales o empresas de tecnología, que puedan referir clientes a nuestra plataforma o integrar nuestros servicios en sus ofertas.

3.2.1.4.2.1 *Ventajas de la Distribución Indirecta:*

- **Ampliación del Alcance:** Nos permite llegar a una audiencia más amplia y acceder a mercados que podrían ser difíciles de alcanzar a través de la distribución directa.
- **Asociaciones Estratégicas:** La colaboración con socios de renombre puede aumentar la credibilidad y la confianza en nuestros servicios.

3.3 CAPITULO 3

3.3.1 Plan de Atención al Cliente

3.3.1.1 Plan de Customer Service

La experiencia del cliente en LegalEasymo se define como la percepción que los usuarios tienen de sus interacciones con nuestra organización, abarcando no solo lo que ofrecemos y comunicamos, sino también cómo los clientes perciben y sienten nuestras acciones.

En LegalEasymo, entendemos que los clientes valoran su experiencia en tres dimensiones principales:

- **Éxito:** Nos esforzamos por garantizar que cada cliente logre sus objetivos al utilizar nuestros servicios legales en línea. Ya sea resolver una disputa legal, obtener un contrato o recibir asesoramiento, nuestro objetivo es brindar soluciones efectivas y satisfactorias en cada interacción.
- **Esfuerzo:** Reconocemos la importancia de hacer que los servicios legales sean accesibles y fáciles de usar. Nos centramos en minimizar el esfuerzo requerido por el cliente para obtener los beneficios deseados, simplificando procesos, proporcionando una plataforma intuitiva y ofreciendo asistencia personalizada cuando sea necesario.
- **Emociones:** Entendemos que los asuntos legales pueden ser estresantes y emocionalmente cargados. Por lo tanto, nos esforzamos por brindar una experiencia que no solo sea eficiente, sino que también genere emociones positivas, como confianza, seguridad y satisfacción, en cada interacción.

La experiencia del cliente en LegalEasymo es un reflejo de nuestra cultura organizacional y nuestros procesos operativos. Nos comprometemos a mantener un alto estándar en el servicio postventa y en todas las etapas de la relación con el cliente. Los cambios y mejoras en nuestra

experiencia del cliente se basan en los pilares fundamentales de nuestra empresa y son impulsados por un equipo dedicado a la excelencia en el servicio

3.3.1.2 Fases del Customer Experience

Nuestro objetivo es proporcionar una experiencia de cliente coherente y satisfactoria en todos los puntos de contacto, reforzando la relación con el cliente y promoviendo el éxito de LegalEasymo. Nuestra estrategia de Customer Service se alinearé con las cinco fases del Customer Experience:

- **Conciencia:** Aseguraremos que los clientes potenciales estén informados sobre LegalEasymo y los servicios que ofrecemos.
- **Consideración:** Facilitaremos información detallada y comparaciones para ayudar a los clientes a evaluar nuestras ofertas.
- **Compra:** Simplificaremos el proceso de compra para que sea lo más fácil y cómodo posible.
- **Servicio:** Proporcionaremos un servicio postventa eficiente y efectivo para resolver cualquier problema o consulta.
- **Fidelización:** Mantendremos una relación continua con nuestros clientes, buscando oportunidades para incentivar su lealtad y repetición de negocio.

3.3.1.3 Objetivos de Atención al Cliente.

- **Aumentar la satisfacción del cliente:** En el primer año se debe elevar el índice de satisfacción del cliente en un 10%, basados en encuestas de satisfacción y experiencia al usuario para asegurar que los servicios y productos ofrecidos por LegalEasymo cumplan y superen las expectativas de los clientes.
- **Reducir el tiempo de Respuesta:** Vamos a reducir el tiempo promedio de consultas de los clientes un 20% para el Segundo año, mejorando la eficiencia del equipo de

trabajo, estandarizando procesos y usando plataformas tecnológicas para una gestión más avanzada.

- Mejorar la resolución de problemas en el primer contacto: Asegurar que al menos un 80% de las consultas o problemas de los clientes se resuelven en el primer punto de contacto. Lo haremos dentro del primer año, evitando las demoras y mejorando la eficiencia del equipo de atención al cliente.
- El Servicio de Atención al Cliente será una parte integral de nuestra empresa, involucrando a todos los departamentos y no tratándose como una entidad separada. Todos los empleados de LegalEasymo tendrán un papel en la entrega de una experiencia de cliente excepcional, desde el equipo de desarrollo de productos hasta el personal de marketing y ventas.

3.3.1.4 Estrategias y Tácticas

Estrategia Omnicanal: Ofreceremos una experiencia fluida al cliente, independientemente del canal que utilice para interactuar con la plataforma y la empresa. Queremos unificar la experiencia al cliente.

Táctica

- Desarrollar un CRM integrado.
- Optimizar el sitio web para múltiples dispositivos.
- Implementar Chatbots.
- Integrar canales offline y online.
- Implementar un Centro De Atención Telefónica para la atención al cliente.

Estrategia de satisfacción de los agentes. Aseguraremos que los empleados que están en contacto directo con los clientes estén satisfechos y motivados.

Táctica

- Capacitación continua de los agentes.
- Planes de carrera.
- Reconocimiento dentro de la empresa y plan de recompensas.
- Fomentar un ambiente de trabajo positivo.
- Flexibilidad laboral.
- Programas de bienestar.
- Programa de desarrollo de habilidades.

Estrategia de calidad en el soporte Estrategia. Aseguraremos que cada interacción que se maneje con el cliente sea de manera eficiente, efectiva y satisfactoria

Táctica

- Desarrollo de Protocolos y procesos de atención.
- Monitorización y retroalimentación por parte de los clientes.
- Implementación de herramientas tecnológicas para el soporte al cliente.
- Realizar encuestas de satisfacción al finalizar un proceso.
- Formación continua del personal que está realizando el soporte.

3.3.1.5 Estrategias de Customer Services para las Empresas

Plataforma de soporte intuitiva: Desarrollaremos una interfaz fácil de usar en la Plataforma donde los clientes puedan encontrar rápidamente respuestas a preguntas frecuentes FAQs, guías de uso y acceso directo para contactar al equipo de soporte.

Respuesta rápida: Vamos a establecer un tiempo máximo de respuesta, asegurando que cada cliente reciba respuestas a sus consultas en un plazo no mayor a 24 horas.

Capacitación continua del personal: Implementar programas de formación y capacitación regulares para el personal de atención al cliente asegurando las mejores prácticas en la atención al cliente.

Programa de Rewards y Lealtad: Desarrollaremos un programa que recompense a los clientes por su lealtad y continuidad en la plataforma, ofreciendo descuentos o servicios adicionales con precios preferenciales y atención más personalizada.

Monitoreo y Evaluación de los abogados: Implementaremos un sistema de monitoreo de las interacciones de nuestro buffet de abogados con los clientes, como grabaciones de llamadas o revisión de correos electrónicos para evaluar la calidad de soporte brindado.

3.3.1.6 Canales de comunicación

Chat en Vivo: Será una función de la Plataforma que permitirá a los usuarios obtener respuestas rápidas a sus consultas mientras navegan por las opciones de la Plataforma.

Correo Electrónico: Vamos a tener una dirección de correo electrónico dedicada al soporte de las consultas de los usuarios para enviar documentación que se requiera una mayor revisión y respuesta más extensa.

Llamadas telefónicas: Tendremos una línea de teléfono para los clientes que prefieran una comunicación más directa.

Redes Sociales y Mensajería Instantánea: Utilizaremos aplicaciones como WhatsApp para consultas rápidas y para enviar notificaciones o recordatorios a los usuarios

3.3.1.7 Políticas de Atención al Cliente

En LegalEasymo, nos comprometemos a implementar políticas de atención al cliente que sean claras, sencillas y amigables, con el objetivo de proporcionar una experiencia de cliente

excepcional en todo momento. Los principios clave de nuestras políticas de atención al cliente consisten en:

- **Claridad y Sencillez:** Las políticas serán fáciles de entender para los clientes y los agentes de soporte, evitando jerga técnica y legal innecesaria.
- **Flexibilidad:** Las políticas permitirán cierta flexibilidad para adaptarse a situaciones únicas, garantizando que podamos abordar las necesidades individuales de cada cliente.
- **Enfoque en Soluciones:** El objetivo principal será encontrar soluciones satisfactorias para los clientes, priorizando la resolución de problemas sobre el estricto cumplimiento de las reglas.
- **Comunicación Efectiva:** Fomentaremos una comunicación abierta y honesta con los clientes, asegurando que estén informados en todo momento durante el proceso de resolución de su consulta o problema.
- **Capacitación Continua:** Nuestro personal recibirá formación regular para mantenerse actualizado sobre las mejores prácticas de atención al cliente y las políticas internas de LegalEasymo.
- **Retroalimentación y Mejora:** Animaremos a los clientes a proporcionar comentarios sobre su experiencia con nuestro servicio de atención al cliente y utilizaremos esta retroalimentación para realizar mejoras continuas en nuestras políticas y procedimientos.
- **Tiempo de Respuesta:** Nos comprometemos a responder a todas las consultas de los clientes dentro de un plazo específico, dependiendo del canal de comunicación utilizado.
- **Privacidad y Seguridad:** Garantizaremos la protección de la información personal y confidencial de los clientes, cumpliendo con todas las leyes y regulaciones aplicables.

3.3.1.8 Ejecución del Plan de Servicio y Trato con el Cliente

La ejecución efectiva del plan de customer service es esencial para garantizar que LegalEasymo brinde un servicio al cliente excepcional, resolviendo problemas de manera eficiente y manteniendo una comunicación clara y empática con nuestros usuarios.

3.3.1.8.1 Comunicación

- **Construcción de Relaciones a Largo Plazo:** Nos esforzaremos por crear relaciones duraderas con nuestros clientes, basadas en la confianza y el respeto mutuo.
- **Atención Especial en la Bienvenida:** Entendemos la importancia de la primera impresión. Por ello, nos aseguraremos de que el primer contacto con nuestros clientes sea cortés y acogedor, estableciendo el tono para futuras interacciones.
- **Identificación de Necesidades:** Estaremos constantemente atentos a las necesidades y expectativas de nuestros clientes, priorizándolas durante la comunicación para proporcionar soluciones personalizadas y efectivas.
- **Escucha Activa:** Practicaremos la escucha activa, mostrando paciencia y empatía, y tratando de comprender las preocupaciones subyacentes de los clientes, incluso cuando no sean explícitas.

3.3.1.8.2 Resolución de Problemas

- **Comprensión del Problema:** Permitiremos que los clientes expresen sus problemas sin interrupciones, mostrando paciencia y comprensión.
- **Identificación de la Causa:** Analizaremos el proceso que siguió el cliente y determinaremos en qué etapa se produjo el fallo, para identificar la raíz del problema.
- **Propuesta de Soluciones:** Antes de ofrecer soluciones, consultaremos con el cliente sobre sus preferencias para resolver el problema de manera satisfactoria.

- **Resolución y Confirmación:** Resolveremos el problema y confirmaremos con el cliente si el resultado es satisfactorio y cumple con sus expectativas.

3.3.1.9 KPIs

- **Tiempo medio de resolución:** Este indicador mide cuánto tiempo toma, en promedio, resolver completamente una consulta o problema del cliente
- **Tiempo medio de respuesta:** Calcula el tiempo que toma responder a las consultas de los clientes en diferentes canales, como correo electrónico, chat en vivo o redes sociales
- **Churn:** Indica el porcentaje de clientes que abandonan la cola de espera antes de ser atendidos
- **Tasa de retención de clientes:** Mide el porcentaje de clientes que continúan utilizando LegalEasymo después de su primera interacción, lo que puede ser un indicativo de la satisfacción con el servicio recibido.
- **Tasa de tiques reabiertos:** Indica cuántas veces un problema, que se consideraba resuelto, debe ser reabierto debido a que no se solucionó adecuadamente la primera vez.
- **Índice de solución de casos:** (cantidad de casos abiertos / casos resueltos)
- **First Contact Resolution FCR:** Mide la eficiencia del equipo al resolver las consultas de los clientes en el primer intento, sin necesidad de seguimientos.

3.3.1.10 Flujograma

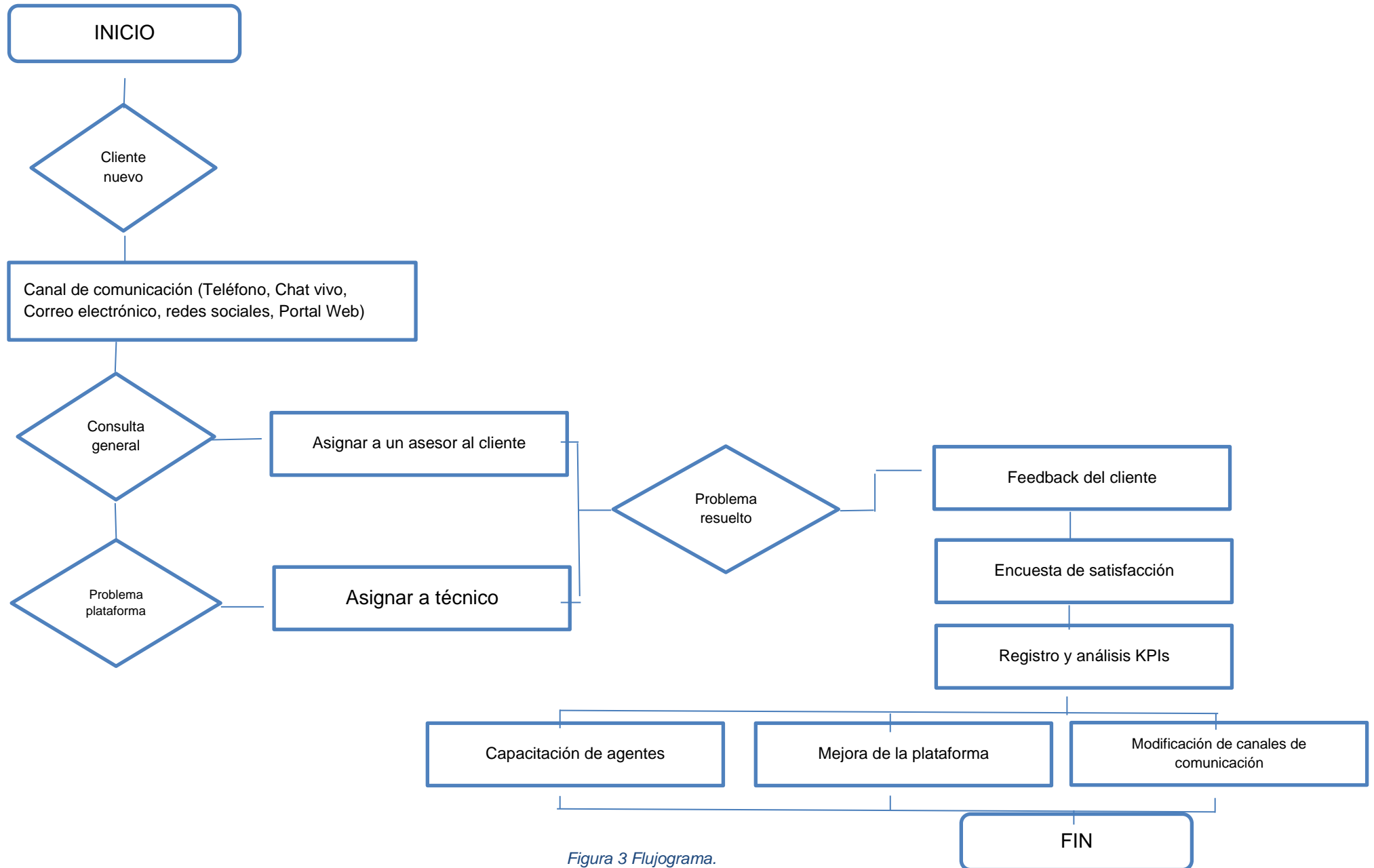


Figura 3 Flujograma.

3.3.1.11 Capacitar e Informar al Personal

Para asegurar la efectividad de nuestro plan de customer service, es esencial que nuestro equipo esté bien capacitado e informado. Al capacitar e informar de manera efectiva al personal, LegalEasymo garantizará que nuestro equipo esté preparado para brindar un servicio al cliente excepcional, manteniendo y fortaleciendo la relación con nuestros usuarios

3.3.1.11.1 Capacitación

- **Entrenamiento Inicial:** Todos los nuevos empleados recibirán una formación integral sobre nuestros servicios, políticas de atención al cliente y herramientas de soporte. Esto incluirá simulaciones y prácticas para prepararlos para situaciones reales.
- **Actualizaciones Regulares:** Realizaremos sesiones de capacitación periódicas para mantener al personal actualizado sobre los últimos desarrollos en la plataforma, nuevas funcionalidades y cambios en las políticas de servicio al cliente.
- **Desarrollo de Habilidades:** Proporcionaremos oportunidades de desarrollo profesional para mejorar las habilidades de comunicación, resolución de problemas y manejo de situaciones difíciles, enfocándonos en la empatía y la escucha activa.

3.3.1.11.2 Información

- **Comunicación de Métricas:** Compartiremos regularmente las métricas de satisfacción del cliente y otros indicadores clave de rendimiento (KPIs) con el equipo, para que estén al tanto del impacto de su trabajo en la experiencia del cliente.
- **Retroalimentación y Mejoras:** Fomentaremos un ambiente de feedback abierto, donde los empleados puedan compartir sus experiencias y sugerencias para mejorar el servicio al cliente. Esto ayudará a identificar áreas de mejora y ajustar el plan de customer service según sea necesario.

- Actualizaciones del Plan: Informaremos al personal sobre cualquier modificación en el plan de customer service, asegurando que todos estén alineados con los objetivos y estrategias actualizadas.

3.3.1.11.3 Evaluación y Mejora Continua:

- Evaluación de Desempeño: Realizaremos evaluaciones regulares del desempeño del personal en relación con los objetivos de servicio al cliente, utilizando esto como una oportunidad para reconocer logros y abordar áreas de mejora.
- Mejora Continua: Nos comprometemos a una mejora continua de nuestras estrategias de customer service, basándonos en los resultados obtenidos y la retroalimentación de clientes y empleados.

3.4 CAPITULO 4

3.4.1 Diseño Organizacional

3.4.1.1 Organigrama:

El organigrama de *LEGALEASYMO* es:

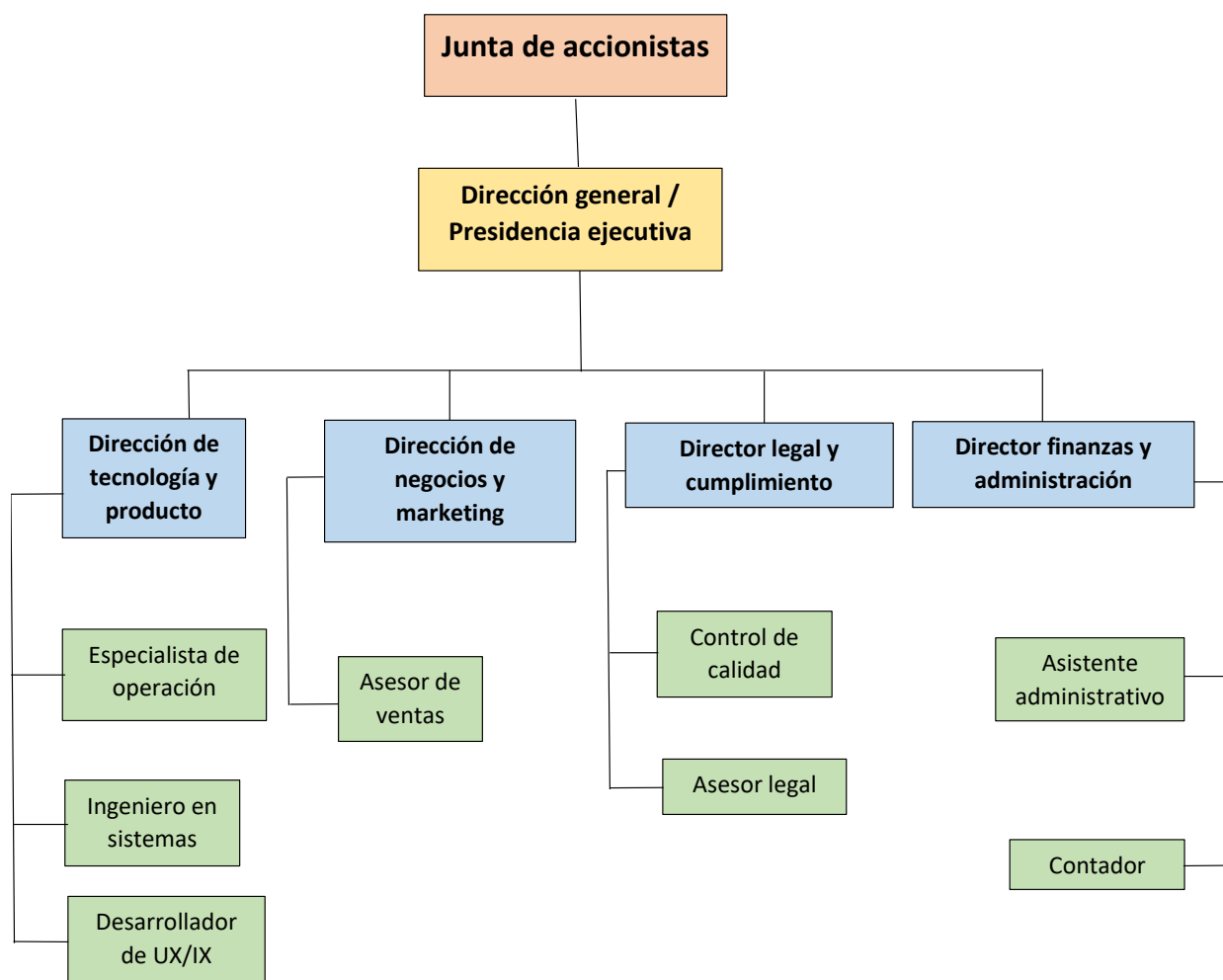


Figura 4 Organigrama.

La configuración de *LEGALEASYMO* ha sido cuidadosamente diseñada, contando con cinco fundadores que desempeñan roles clave en la empresa, todos contribuyendo de manera integral al éxito y desarrollo continuo de la empresa y cada uno a cargo de un equipo de trabajo.

3.4.1.2 Ficha técnica de cargos

Los puestos de los fundadores y cargos principales de *LEGALEASYMO* son:

3.4.1.2.1 Dirección General:

La función del director general en LegalEasymo implica liderar la estrategia general de la empresa. Esta posición requiere una educación superior, preferiblemente en áreas como administración de empresas, derecho o tecnología. Además, se busca una amplia experiencia en roles de liderazgo ejecutivo, demostrando habilidades comprobadas en la toma de decisiones estratégicas y la gestión de equipos de alto rendimiento. Las competencias clave incluyen un enfoque visionario, habilidades excepcionales de comunicación ejecutiva y una profunda comprensión del mercado Legal Tech.

3.4.1.2.2 Dirección de Tecnología y Producto:

El líder de Tecnología y Producto en LegalEasymo desempeña un papel central en la innovación y el desarrollo de la plataforma. Requiere una educación superior en tecnología, ingeniería o campos relacionados, con experiencia significativa en roles de liderazgo técnico. Se buscan habilidades avanzadas en desarrollo de productos, gestión de proyectos tecnológicos y comprensión profunda de las tendencias en Legal Tech. La capacidad para liderar equipos multidisciplinarios y traducir la visión estratégica en soluciones tecnológicas será fundamental.

3.4.1.2.3 Especialista de Operaciones:

El Especialista de Operaciones en LegalEasymo desempeñará un papel crucial en garantizar la eficiencia y la fluidez de las operaciones diarias. Requiere una educación mínima en administración o campos relacionados, con experiencia práctica en la gestión de procesos operativos. La persona ideal para este puesto debe ser meticulosa, orientada a los detalles y

tener habilidades analíticas sólidas. Se espera que colabore estrechamente con los departamentos legal, tecnológico y comercial para garantizar la alineación y la ejecución eficiente de las estrategias operativas.

3.4.1.2.4 Ingeniero en Sistemas:

El Ingeniero en Sistemas en LegalEasymo lidera el desarrollo y mantenimiento de la infraestructura tecnológica. Se requiere una educación en ingeniería informática o áreas relacionadas, junto con experiencia práctica en el diseño y gestión de sistemas. Habilidades clave incluyen programación, resolución de problemas técnicos y la capacidad para desarrollar e implementar soluciones tecnológicas eficientes y seguras.

3.4.1.2.5 Desarrollador de UX/UI:

El Desarrollador de Experiencia de Usuario/Interfaz de Usuario (UX/UI) desempeña un papel crucial en la creación de una experiencia de usuario excepcional en la plataforma LegalEasymo. Se espera una educación en diseño, informática o áreas afines, con experiencia en diseño de interfaces y experiencia de usuario. Habilidades clave incluyen la capacidad para crear diseños intuitivos, comprender las necesidades del usuario y trabajar en colaboración con equipos multidisciplinarios para implementar soluciones que mejoren la usabilidad y la satisfacción del usuario.

3.4.1.2.6 Dirección de Negocios y Marketing:

El Director de Negocios y Marketing lidera las estrategias para el crecimiento y la expansión de LegalEasymo. Se requiere una educación superior en negocios, marketing o áreas afines, junto con una experiencia probada en liderazgo en marketing y desarrollo comercial. Habilidades clave incluyen la formulación y ejecución de estrategias de marketing efectivas,

comprensión del mercado legal y habilidades sólidas de negociación. La capacidad para identificar oportunidades de mercado y crear alianzas estratégicas será esencial.

3.4.1.2.7 Asesor de Ventas:

El Asesor de Ventas en LegalEasymo juega un papel central en la adquisición de nuevos clientes y el impulso de las ventas. Se espera que posea educación en negocios, marketing o áreas relacionadas, y experiencia en ventas. Habilidades cruciales incluyen una sólida capacidad de comunicación, habilidades persuasivas, orientación al cliente y la capacidad de comprender y presentar eficazmente las soluciones legales ofrecidas por la plataforma.

3.4.1.2.8 Director Legal y Cumplimiento:

El Director Legal y de Cumplimiento en LegalEasymo lidera las cuestiones legales y asegura la conformidad con las normativas. Se requiere una sólida formación legal, preferiblemente con unos estudios en derecho y experiencia práctica en funciones legales. La persona ideal debe tener una comprensión profunda de la legislación aplicable, así como habilidades para gestionar procesos de cumplimiento. La capacidad para evaluar y gestionar riesgos legales y garantizar la integridad legal de la plataforma será crucial.

3.4.1.2.9 Control de Calidad:

El rol de Control de Calidad en LegalEasymo es crucial para garantizar la excelencia en todos los aspectos de los servicios ofrecidos. Se busca una educación en calidad o campos relacionados, junto con experiencia en procesos de control de calidad. Las habilidades esenciales incluyen atención a los detalles, habilidades analíticas, y la capacidad para implementar y mejorar procesos de control de calidad para garantizar la satisfacción del cliente.

3.4.1.2.10 Asesor Legal:

El Asesor Legal en LegalEasymo es responsable de proporcionar orientación legal y asegurar el cumplimiento normativo. Se requiere una educación en derecho y experiencia práctica en asesoramiento legal. Las habilidades fundamentales incluyen un profundo conocimiento legal, habilidades de investigación, capacidad para interpretar leyes y regulaciones, y excelentes habilidades de comunicación para traducir conceptos legales de manera comprensible para los clientes.

3.4.1.2.11 Director Finanzas y Administración:

El líder de Finanzas y Administración en LegalEasymo juega un papel fundamental en la gestión financiera y operativa. Requiere una educación avanzada en finanzas, contabilidad o áreas similares, junto con una experiencia significativa en roles de liderazgo financiero. Habilidades clave incluyen la gestión eficiente de recursos financieros, planificación estratégica y conocimientos sólidos en contabilidad y finanzas corporativas. La capacidad para tomar decisiones financieras sólidas que respalden el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa será esencial.

3.4.1.2.12 Asistente Administrativo:

El Asistente Administrativo en LegalEasymo respalda eficientemente las operaciones diarias del equipo. Se espera una educación en administración de oficinas o campos afines. Habilidades clave incluyen organización, capacidad para manejar múltiples tareas, excelentes habilidades de comunicación y un enfoque proactivo para apoyar el funcionamiento general de la oficina.

3.4.1.2.13 Contador:

El Contador en LegalEasymo desempeña un papel vital en la gestión financiera y administrativa. Se busca educación en contabilidad y experiencia en funciones contables. Habilidades esenciales incluyen competencia en análisis financiero, conocimiento de regulaciones fiscales, y la capacidad para mantener registros financieros precisos y garantizar el cumplimiento normativo.

Estas cifras ajustadas sugieren que, aunque hay un entorno inflacionario controlado y un bajo riesgo crediticio adicional, el costo de financiación puede ser alto debido a la tasa del Euribor, esto se manifiesta debido a que existe una crisis de circulante en el país.

3.5.1.2 Ingresos

Tabla 20 Ingresos.

Proyecto LEGALTECH							
Proyección de ingresos							
<i>Cantidades expresadas en Euros</i>							
	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Ingresos netos del producto/servicio: Divorcios por mutuo acuerdo							
Ingresos por Producto/Servicio							
Número de Unidades	60	1,740	9,148	10,978	13,173	15,808	18,969
Precio de venta	50	50	50	50	50	50	50
Total ingresos del producto/servicio	3,000	87,005	457,403	548,883	658,660	790,392	948,471
Devoluciones	5.0% de las ventas	150	4,350	22,870	27,444	32,933	39,520
INGRESOS NETOS POR PRODUCTO/SERVICIO	2,850	82,655	434,533	521,439	625,727	750,873	901,047
<i>% s/Ventas Totales del Proyecto</i>	<i>15.7%</i>	<i>23.5%</i>	<i>34.7%</i>	<i>34.3%</i>	<i>33.9%</i>	<i>33.5%</i>	<i>33.0%</i>
Desglose de Ventas							
Ventas al contado	% de las ventas	100.0%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Ventas a crédito	% de las ventas	0.0%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ventas al contado	en Euros	2,850	82,655	434,533	521,439	625,727	750,873
Ventas a crédito	en Euros	0	0	0	0	0	0
Ingresos netos del producto/servicio: Creación de SAS							
Ingresos por Producto/Servicio							
Número de Unidades	10	290	1,525	1,830	2,196	2,635	3,162
Precio de venta	199	199	199	199	199	199	199
Total ingresos del producto/servicio	1,990	57,713	303,411	364,093	436,911	524,293	629,152
Devoluciones	5.0% de las ventas	100	2,886	15,171	18,205	21,846	26,215
INGRESOS NETOS POR PRODUCTO/SERVICIO	1,891	54,828	288,240	345,888	415,066	498,079	597,695
<i>% s/Ventas Totales del Proyecto</i>	<i>10.4%</i>	<i>15.6%</i>	<i>23.0%</i>	<i>22.8%</i>	<i>22.5%</i>	<i>22.2%</i>	<i>21.9%</i>
Desglose de Ventas							
Ventas al contado	% de las ventas	100.0%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Ventas a crédito	% de las ventas	0.0%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ventas al contado	en Euros	1,891	54,828	288,240	345,888	415,066	498,079
Ventas a crédito	en Euros	0	0	0	0	0	0
Ingresos netos del producto/servicio: Impuganaciones multas Fotoradares							
Ingresos por Producto/Servicio							
Número de Unidades	10	743	5,195	6,753	8,779	11,412	14,836
Precio de venta	35	35	35	35	35	35	35
Total ingresos del producto/servicio	350	26,014	181,808	236,351	307,256	399,433	519,263
Devoluciones	5.0% de las ventas	18	1,301	9,090	11,818	15,363	19,972
INGRESOS NETOS POR PRODUCTO/SERVICIO	333	24,714	172,718	224,533	291,893	379,461	493,300
<i>% s/Ventas Totales del Proyecto</i>	<i>1.8%</i>	<i>7.0%</i>	<i>13.8%</i>	<i>14.8%</i>	<i>15.8%</i>	<i>16.9%</i>	<i>18.1%</i>
Desglose de Ventas							
Ventas al contado	% de las ventas	100.0%		100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Ventas a crédito	% de las ventas	0.0%		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ventas al contado	en Euros	333	24,714	172,718	224,533	291,893	379,461
Ventas a crédito	en Euros	0	0	0	0	0	0

Ingresos netos del producto/servicio: Compra y venta de vehículos

Número de Unidades		120	2,566	9,924	11,908	14,290	17,148	20,578
Precio de venta		15	15	15	15	15	15	15
Total ingresos del producto/servicio		1,800	38,492	148,854	178,625	214,350	257,220	308,664
Devoluciones	5.0% de las ventas	90	1,925	7,443	8,931	10,717	12,861	15,433
INGRESOS NETOS POR PRODUCTO/SERVICIO		1,710	36,567	141,411	169,694	203,632	244,359	293,231
% s/Ventas Totales del Proyecto		9.4%	10.4%	11.3%	11.2%	11.0%	10.9%	10.7%
Desglose de Ventas								
Ventas al contado	% de las ventas	100.0%			100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Ventas a crédito	% de las ventas	0.0%			0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ventas al contado	en Euros	1,710	36,567	141,411	169,694	203,632	244,359	293,231
Ventas a crédito	en Euros	0	0	0	0	0	0	0

Ingresos netos del producto/servicio: Registros de marcas

Ingresos por Producto/Servicio								
Número de Unidades		30	402	565	678	814	977	1,172
Precio de venta		399	399	399	399	399	399	399
Total ventas del producto/servicio		11,970	160,543	225,565	270,678	324,813	389,776	467,731
Devoluciones	5.0% de las ventas	599	8,027	11,278	13,534	16,241	19,489	23,387
INGRESOS NETOS POR PRODUCTO/SERVICIO		11,372	152,516	214,286	257,144	308,572	370,287	444,344
% s/Ventas Totales del Proyecto		62.6%	43.4%	17.1%	16.9%	16.7%	16.5%	16.3%
Desglose de Ventas								
Ventas al contado	% de las ventas	100.0%			100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Ventas a crédito	% de las ventas	0.0%			0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Ventas al contado	en Euros	11,372	152,516	214,286	257,144	308,572	370,287	444,344
Ventas a crédito	en Euros	0	0	0	0	0	0	0

Resumen de Ingresos Netos por Producto/Servicio

Ingresos netos por producto/servicio								
Divorcios por mutuo acuerdo		2,850	82,655	434,533	521,439	625,727	750,873	901,047
Creación de SAS		1,891	54,828	288,240	345,888	415,066	498,079	597,695
Impugnationes multas Fotoradares		333	24,714	172,718	224,533	291,893	379,461	493,300
Compra y venta de vehículos		1,710	36,567	141,411	169,694	203,632	244,359	293,231
Registros de marcas		11,372	152,516	214,286	257,144	308,572	370,287	444,344
INGRESOS NETOS DEL PROYECTO		18,155	351,279	1,251,188	1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616

Desglose de Ventas

Ventas al contado	en Euros	18,155	351,279	1,251,188	1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616
Ventas a crédito	en Euros	0	0	0	0	0	0	0

Proyectamos un crecimiento mensual para cada uno de nuestros productos/servicios en el rango del 15% al 20%. Esta proyección se basa en un estudio de mercado detallado que analizó las siguientes cifras del año 2022:

- Se registraron 21,291 divorcios por mutuo acuerdo.
- Se constituyeron 5,850 empresas bajo la figura de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS).
- Exclusivamente en la ciudad de Quito, se impugnarón 2,500 multas de tránsito.

- Se llevaron a cabo 90,823 transacciones de compraventa de vehículos usados.
- Se registraron 19,467 marcas.

Tomando en cuenta estos datos, hemos establecido nuestra meta inicial de captación de mercado en un rango entre el 0.1% y el 0.25%.

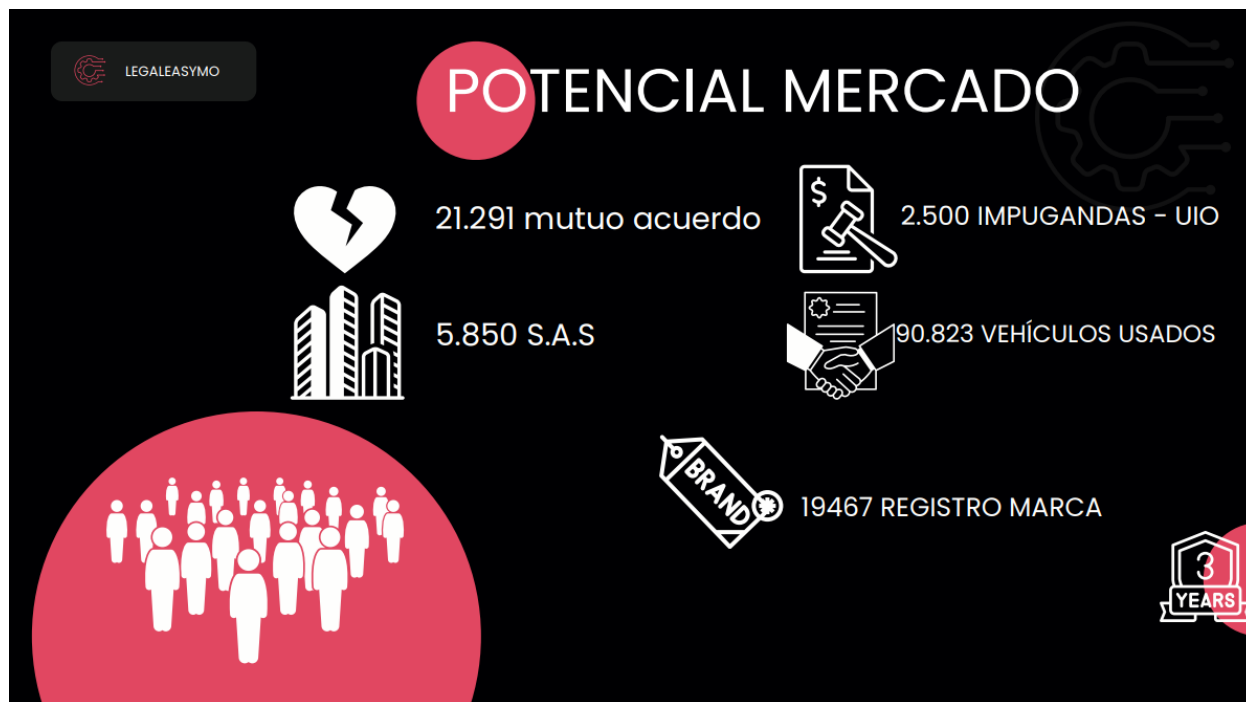


Figura 5 Potencial mercado de LegalEasymo.

3.5.1.3 Punto de Equilibrio

Tabla 21 Punto de Equilibrio.

Proyecto LEGALTECH									
Cuenta de Explotación Projectada									
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Mes 15 Mar-25	Mes 16 Apr-25	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Ingresos Netos del Proyecto	18,155	351,279	65,219	72,529	1,251,188	1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616
Coste de Ventas	(9,390)	(134,254)	(20,809)	(21,976)	(324,390)	(439,473)	(564,411)	(691,740)	(801,487)
MARGEN BRUTO	8,765	217,025	44,410	50,552	926,799	1,079,225	1,280,479	1,551,318	1,928,129
% s/Ventas Totales del Proyecto	48%	62%	68%	70%	74%	71%	69%	69%	71%
Costes de Explotación									
Gastos de Personal	(8,682)	(104,184)	(11,475)	(11,475)	(108,000)	(171,216)	(190,368)	(223,884)	(243,036)
Gastos de Promoción y Publicidad	(2,833)	(47,344)	(8,049)	(8,780)	(143,447)	(174,024)	(211,196)	(256,436)	(311,540)
Gastos de Administración	(3,742)	(59,581)	(8,954)	(9,758)	(158,991)	(188,728)	(223,996)	(268,012)	(321,534)
Imprevistos	(908)	(17,564)	(3,261)	(3,626)	(62,559)	(75,935)	(92,245)	(112,153)	(136,481)
Total Costes de Explotación	(16,165)	(228,672)	(31,739)	(33,640)	(472,998)	(609,903)	(717,804)	(860,485)	(1,012,591)
% s/Ventas Totales del Proyecto	-89%	-65%	-49%	-46%	-38%	-40%	-39%	-38%	-37%
EBITDA	(7,401)	(11,648)	12,671	16,913	453,801	469,322	562,676	690,833	915,539
% s/Ventas Totales del Proyecto	-41%	-3%	19%	23%	36%	31%	30%	31%	34%
Amortización	(9,955)	(113,285)	(11,455)	(11,455)	(131,285)	(146,018)	(98,418)	(98,419)	(30,754)
EBIT	(17,356)	(124,933)	1,216	5,457	322,516	323,304	464,258	592,415	884,785
% s/Ventas Totales del Proyecto	-96%	-36%	2%	8%	26%	21%	25%	26%	32%
Gastos Financieros	(1,542)	(18,500)	(1,542)	(1,542)	(18,500)	(18,500)	(18,500)	0	0
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Beneficio antes de Impuestos	(18,898)	(143,433)	(326)	3,915	304,016	304,804	445,758	592,415	884,785
Impuesto sobre beneficio	0	0	0	0	(32,721)	(76,201)	(111,440)	(148,104)	(221,196)
BENEFICIO NETO (PÉRDIDA)	(18,898)	(143,433)	(326)	3,915	271,295	228,603	334,319	444,311	663,589
Beneficio Antes de Impuestos	(18,898)		(326)	3,915		304,804	445,758	592,415	884,785
Beneficio Antes de Impuestos Acumulado	(18,898)	(143,433)	(155,143)	(151,228)	71,039	304,804	445,758	592,415	884,785
Impuesto de Sociedades a Pagar	0	0	0	0	32,721	76,201	111,440	148,104	221,196

El análisis del punto de equilibrio sugiere que LegalEasymo recuperara su inversión final y empezara a generar ingresos desde el mes 15.

3.5.1.4 Análisis de Costos de Producción

Tabla 22 Análisis de Costos de Producción.

Proyecto LEGALTECH							
Proyección Costes de Producción							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Ingresos Netos del Proyecto	18,155	351,279	1,251,188	1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616
Inflación	0.11%	1.35%	1.30%	1.36%	1.40%	0.00%	0.00%
Costes como % de los costes iniciales	100.00%	100.00%	101.35%	102.67%	104.06%	105.52%	105.52%
Costes de Producción							
Mano de obra directa	5,320	63,840	108,528	178,752	248,976	309,624	338,352
Gastos generales de fabricación							
Número de empleados en producción	4	4	8	14	20	25	28
Material de Oficina	6 /Empleado	24	288	584	1,035	1,499	2,127
Viajes	4 /Empleado	16	192	389	690	999	1,266
Comunicación	4 /Empleado	16	176	389	690	999	1,266
Alquiler área de producción		1,000	12,000	12,162	12,320	12,488	12,662
Agua, electricidad	0.4 /m2	100	1,200	1,216	1,232	1,249	1,266
Mantenimiento, reparaciones puntuales	0.4 /m2	100	1,200	1,216	1,232	1,249	1,266
Total costes indirectos	1,240	15,056	15,957	17,199	18,482	19,627	20,159
TOTAL COSTES DE PRODUCCIÓN	6,560	78,896	124,485	195,951	267,458	329,251	358,511
Gastos de Alquiler							
Espacio total de área de producción (m2)		250	250	250	250	250	250
Coste total alquiler de espacio de producción	4.00 /m2	1,000	12,000	12,162	12,320	12,488	12,662

Los costes de fabricación revelan que la compañía está gestionando de manera efectiva los costes variables, tales como materiales de oficina, viajes y comunicación, que muestran una tendencia de crecimiento moderado y controlado. Sin embargo, la mano de obra directa constituye una parte considerable de los costes totales, lo que indica una fuerte dependencia del trabajo manual en nuestros procesos de fabricación. La amortización, que representa el desgaste de nuestros activos, se mantiene constante, sugiriendo que la inversión en activos se ha estabilizado.

Observando las tendencias generales, los costes de producción están aumentando año tras año, lo que podría reflejar una expansión en las operaciones o el incremento en los costos de los insumos. Esta tendencia subraya la necesidad de continuar con la vigilancia sobre la eficiencia de la producción y la gestión de costes.

3.5.1.5 Costos de Ventas

Tabla 23 Costos de Ventas

Proyecto LEGALTECH**Proyección Coste de Ventas**

Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
% s/Ventas Totales del Proyecto por producto/servicio							
Divorcios por mutuo acuerdo	15.7%	23.5%	34.7%	34.3%	33.9%	33.5%	33.0%
Creación de SAS	10.4%	15.6%	23.0%	22.8%	22.5%	22.2%	21.9%
Impugaciones multas Fotoradares	1.8%	7.0%	13.8%	14.8%	15.8%	16.9%	18.1%
Compra y venta de vehículos	9.4%	10.4%	11.3%	11.2%	11.0%	10.9%	10.7%
Registros de marcas	62.6%	43.4%	17.1%	16.9%	16.7%	16.5%	16.3%
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
Costes de ventas del producto/servicio: Divorcios por mutuo acuerdo							
Coste materiales utilizados							
Número de Unidades	60	1,740	9,148	10,978	13,173	15,808	18,969
Coste materiales por unidad	7	7	7	7.0	7.0	7.0	7.0
Total ingresos del producto/servicio	420	12,181	64,036	76,844	92,212	110,655	132,786
Mano de obra directa	835	15,021	37,691	61,374	84,445	103,648	111,690
Gastos generales de fabricación	195	3,543	5,542	5,905	6,268	6,570	6,654
COSTE DE VENTAS DEL PRODUCTO/SERVICIO	1,450	30,745	107,269	144,123	182,925	220,873	251,130
Costes de ventas del producto/servicio: Creación de SAS							
Coste materiales utilizados							
Número de Unidades	10	290	1,525	1,830	2,196	2,635	3,162
Coste materiales por unidad	30	30	30	30.0	30.0	30.0	30.0
Total ingresos del producto/servicio	300	8,701	45,740	54,888	65,866	79,039	94,847
Mano de obra directa	554	9,964	25,002	40,711	56,015	68,753	74,088
Gastos generales de fabricación	129	2,350	3,676	3,917	4,158	4,358	4,414
COSTE DE VENTAS DEL PRODUCTO/SERVICIO	983	21,015	74,418	99,517	126,039	152,151	173,349
Costes de ventas del producto/servicio: Impugaciones multas Fotoradares							
Coste materiales utilizados							
Número de Unidades	10	743	5,195	6,753	8,779	11,412	14,836
Coste materiales por unidad	7	7	7	7.0	7.0	7.0	7.0
Total ingresos del producto/servicio	70	5,203	36,362	47,270	61,451	79,887	103,853
Mano de obra directa	97	4,491	14,982	26,428	39,392	52,380	61,147
Gastos generales de fabricación	23	1,059	2,203	2,543	2,924	3,320	3,643
COSTE DE VENTAS DEL PRODUCTO/SERVICIO	190	10,754	53,546	76,241	103,768	135,586	168,643
Costes de ventas del producto/servicio: Compra y venta de vehículos							
Coste materiales utilizados							
Número de Unidades	120	2,566	9,924	11,908	14,290	17,148	20,578
Coste materiales por unidad	2	2	2	2.0	2.0	2.0	2.0
Total ingresos del producto/servicio	240	5,132	19,847	23,817	28,580	34,296	41,155
Mano de obra directa	501	6,646	12,266	19,973	27,481	33,730	36,348
Gastos generales de fabricación	117	1,567	1,803	1,922	2,040	2,138	2,166
COSTE DE VENTAS DEL PRODUCTO/SERVICIO	858	13,345	33,917	45,711	58,101	70,165	79,668
Costes de ventas del producto/servicio: Registros de marcas							
Coste materiales utilizados							
Número de Unidades	30	402	565	678	814	977	1,172
Coste materiales por unidad	60	60	60	60.0	60.0	60.0	60.0
Total ingresos del producto/servicio	1,800	24,142	33,919	40,703	48,844	58,613	70,335
Mano de obra directa	3,332	27,718	18,587	30,266	41,643	51,113	55,079
Gastos generales de fabricación	777	6,537	2,733	2,912	3,091	3,240	3,282
COSTE DE VENTAS DEL PRODUCTO/SERVICIO	5,909	58,396	55,239	73,881	93,578	112,966	128,696

Resumen de Coste de Ventas por Producto/Servicio

Coste de ventas por producto/servicio							
Divorcios por mutuo acuerdo	1,450	30,745	107,269	144,123	182,925	220,873	251,130
	983	21,015	74,418	99,517	126,039	152,151	173,349
	190	10,754	53,546	76,241	103,768	135,586	168,643
	858	13,345	33,917	45,711	58,101	70,165	79,668
	5,909	58,396	55,239	73,881	93,578	112,966	128,696
COSTE DE VENTAS DEL PROYECTO	9,390	134,254	324,390	439,473	564,411	691,740	801,487

Desglose de Margen Bruto por producto/servicio

Margen Bruto del producto/servicio: Divorcios por mutuo acuerdo							
Ingresos Netos	2,850	82,655	434,533	521,439	625,727	750,873	901,047
Coste de Ventas	1,450	30,745	107,269	144,123	182,925	220,873	251,130
MARGEN BRUTO	1,400	51,910	327,263	377,317	442,802	530,000	649,917
% s/Ventas del Producto/Servicio	49.1%	62.8%	75.3%	72.4%	70.8%	70.6%	72.1%
Margen Bruto del producto/servicio: Creación de SAS							
Ingresos Netos	1,891	54,828	288,240	345,888	415,066	498,079	597,695
Coste de Ventas	983	21,015	74,418	99,517	126,039	152,151	173,349
MARGEN BRUTO	907	33,813	213,822	246,371	289,027	345,928	424,346
% s/Ventas del Producto/Servicio	48.0%	61.7%	74.2%	71.2%	69.6%	69.5%	71.0%
Margen Bruto del producto/servicio: Impugnanaciones multas Fotoradares							
Ingresos Netos	333	24,714	172,718	224,533	291,893	379,461	493,300
Coste de Ventas	190	10,754	53,546	76,241	103,768	135,586	168,643
MARGEN BRUTO	142	13,960	119,172	148,293	188,126	243,875	324,657
% s/Ventas del Producto/Servicio	42.8%	56.5%	69.0%	66.0%	64.5%	64.3%	65.8%
Margen Bruto del producto/servicio: Compra y venta de vehiculos							
Ingresos Netos	1,710	36,567	141,411	169,694	203,632	244,359	293,231
Coste de Ventas	858	13,345	33,917	45,711	58,101	70,165	79,668
MARGEN BRUTO	852	23,222	107,495	123,982	145,531	174,194	213,562
% s/Ventas del Producto/Servicio	49.8%	63.5%	76.0%	73.1%	71.5%	71.3%	72.8%
Margen Bruto del producto/servicio: Registros de marcas							
Ingresos Netos	11,372	152,516	214,286	257,144	308,572	370,287	444,344
Coste de Ventas	5,909	58,396	55,239	73,881	93,578	112,966	128,696
MARGEN BRUTO	5,462	94,119	159,047	183,262	214,994	257,321	315,648
% s/Ventas del Producto/Servicio	48.0%	61.7%	74.2%	71.3%	69.7%	69.5%	71.0%

El margen bruto se mantiene saludable en todos los productos/servicios, con un porcentaje que varía desde el 42.8% en impugnaciones de multas fotoradares hasta el 80.0% en creación de SAS. Estos márgenes reflejan la rentabilidad de cada segmento, siendo particularmente elevados en servicios que presumiblemente tienen una estructura de coste variable baja, como la creación de SAS. En relación ingresos-costes la proporción entre los ingresos totales y los costes de ventas del producto/servicio muestra una relación favorable, lo que sugiere que el modelo de negocio es escalable y que los costes están bien controlados en relación con el crecimiento de los ingresos.

La tabla de gastos de personal refleja una estrategia de contratación escalonada que apoya el crecimiento proyectado de la empresa, con aumentos de personal que se corresponden con las necesidades de los departamentos de producción, diseño, marketing y ventas, y administración. La progresión en el departamento de producción se alinea con las demandas operativas, mientras que el significativo incremento en marketing y ventas destaca una estrategia de expansión agresiva. El crecimiento moderado del personal administrativo sugiere una inversión en eficiencia y optimización de procesos.

En términos de sueldos y salarios, la estructura de compensación incluye bonificaciones que indican un enfoque en el rendimiento y la retención de talento. La relación entre el aumento del personal y la estructura de costes revela un enfoque calculado para mantener un equilibrio saludable entre el crecimiento empresarial y la sostenibilidad financiera. Resulta clave para la empresa continuar monitoreando la relación coste-beneficio del personal y ajustar las estrategias de contratación de acuerdo con la evolución de las necesidades del negocio.

3.5.1.7 OPEX

Tabla 25 OPEX.

Proyecto LEGALTECH							
Proyección Costes de Explotación							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
INGRESOS NETOS DEL PROYECTO	18,155	351,279	1,251,188	1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616
Inflación	0.11%	1.35%	1.30%	1.36%	1.40%	0.00%	0.00%
Costes como % de los costes iniciales	100.00%	100.00%	101.35%	102.67%	104.06%	105.52%	105.52%
Gastos de Personal							
Gastos de Personal (excl. gastos de producción)							
Sueldos y salarios en Diseño	1,197	14,364	21,600	28,728	28,728	43,092	43,092
Sueldos y salarios en Marketing y Ventas	2,394	28,728	28,800	57,456	76,608	95,760	114,912
Sueldos y salarios en Administración	5,091	61,092	57,600	85,032	85,032	85,032	85,032
TOTAL GASTOS DE PERSONAL	8,682	104,184	108,000	171,216	190,368	223,884	243,036
Gastos de Promoción y Publicidad							
Gastos de promoción y publicidad							
Número de empleados	2	2	3	5	7	9	11 #
Gastos de asesoramiento	Según sea necesario	1,000	12,000	18,000	21,600	25,920	31,104
Material de Oficina	3 /Empleado	6	72	109	185	262	342
Viajes	3 /Empleado	6	72	109	185	262	342
Comunicación	3 /Empleado	6	72	109	185	262	342
Publicidad	5.0% de las ventas	908	17,564	62,559	75,935	92,245	112,153
Ferias y exhibiciones	5.0% de las ventas	908	17,564	62,559	75,935	92,245	112,153
Otros	0.0% de las ventas	0	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS DE PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD		2,833	47,344	143,447	174,024	211,196	256,436
Gastos de Administración							
Gastos de Administración							
Número de empleados (incl. todas áreas excepto producción & marketing y ventas)	5	5	7	8	8	9	9
Material de Oficina	3 /Empleado	15	180	255	296	24	27
Viajes	3 /Empleado	15	180	255	296	24	27
Comunicación	3 /Empleado	15	180	255	296	24	27
Seguros	3.0% de las ventas	545	10,538	37,536	45,561	55,347	67,292
Servicios profesionales (legal contabilidad, etc)	Según sea necesario	500	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Provisión por facturas impagadas	8.0% de las ventas	1,452	28,102	100,095	121,496	147,591	179,445
Alquiler oficina		1,000	12,000	12,162	12,320	12,488	12,662
Agua, electricidad	0.4 /m2	100	1,200	1,216	1,232	1,249	1,266
Mantenimiento, reparaciones puntuales	0.4 /m2	100	1,200	1,216	1,232	1,249	1,266
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		3,742	59,581	158,991	188,728	223,996	268,012
Cálculo gastos de alquiler oficina							
Espacio total de oficina (m2)		250	250	250	250	250	250
Coste total alquiler de oficina	4.00 /m2	1,000	12,000	12,162	12,320	12,488	12,662
Imprevistos							
Imprevistos							
Estimación de provisiones	5.0% de las ventas	908	17,564	62,559	75,935	92,245	112,153
TOTAL IMPREVISTOS		908	17,564	62,559	75,935	92,245	112,153
Resumen de Costes de Explotación							
Costes de explotación							
Gastos de Personal	8,682	104,184	108,000	171,216	190,368	223,884	243,036
Gastos de Promoción y Publicidad	2,833	47,344	143,447	174,024	211,196	256,436	311,540
Gastos de Administración	3,742	59,581	158,991	188,728	223,996	268,012	321,534
Imprevistos	908	17,564	62,559	75,935	92,245	112,153	136,481
COSTE DE EXPLOTACIÓN DEL PROYECTO	16,165	228,672	472,998	609,903	717,804	860,485	1,012,591

La tabla de gastos de explotación (OPEX) refleja una gestión de costes que soporta el crecimiento de la empresa, destacando la asignación de recursos a las áreas que impulsan

directamente la expansión del negocio. La distribución de los costes de personal evidencia una inversión significativa en el departamento de producción y en marketing y ventas, lo cual es coherente con una estrategia de crecimiento orientada hacia la capacidad productiva y la captación de mercado. Este enfoque es acertado en un entorno competitivo, en el que el desarrollo de productos y la visibilidad en el mercado son cruciales para el éxito.

Los gastos de promoción y publicidad muestran una asignación prudente y escalable, representando un porcentaje fijo de las ventas, lo que garantiza que la inversión en marketing es proporcional al éxito de las ventas. En cuanto a la administración, los gastos se mantienen en una línea conservadora, con un ligero incremento que podría estar justificado por la necesidad de soportar una infraestructura empresarial en crecimiento. Los imprevistos se calculan como un porcentaje fijo de las ventas, lo que es una práctica común de gestión de riesgos, aunque sería prudente revisar esta cifra regularmente para asegurarse de que sigue siendo adecuada a medida que la empresa se desarrolla.

3.5.1.8 CAPEX

Tabla 26 CAPEX

Proyecto LEGALTECH		Mes. 1	Total	Total	Total	Total	Total	Total
Inversiones (CAPEX)		Jan-24	2024	2025	2026	2027	2028	2029
Cantidades expresadas en Euros								
Plan de inversiones materiales e inmateriales (CAPEX)								
Construcciones e instalaciones	Total CAPEX		0	0				
			0	0				
			0	0				
			0	0				
			0	0				
			0	0				
	Total Inversiones / CAPEX	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria	Total CAPEX							
BSS / OSS	25,000	5,000	15,000	5,000	5,000			
Pasarela de pagos	9,000	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
App	176,400	2,450	29,400	29,400	29,400	29,400	29,400	29,400
	Total Inversiones / CAPEX	8,950	45,900	35,900	35,900	30,900	30,900	30,900
Vehiculos	Total CAPEX							
Vehículo trabajo	121,363	0	0	18,000	20,700	23,805	27,376	31,482
	Total Inversiones / CAPEX	0	0	18,000	20,700	23,805	27,376	31,482
Mobiliario	Total CAPEX							
Mejoras y adecuaciones iniciales	7,300	1,500	3,000	1,000	500	700	900	1,200
Muebles y enseres	8,550	750	3,750	1,500	500	700	900	1,200
	Total Inversiones / CAPEX	15,850	6,750	2,500	1,000	1,400	1,800	2,400
Hardware	Total CAPEX							
Equipos de cómputo	142,800	4,500	54,000	72,000	2,400	3,600	4,800	6,000
Servidores de Almacenamiento	120,000	3,000	36,000	54,000	7,500	7,500	7,500	7,500
	Total Inversiones / CAPEX	7,500	90,000	126,000	9,900	11,100	12,300	13,500
Software	Total CAPEX							
Licencias de software y registros sanitario	32,400	350	4,200	4,200	6,000	6,000	6,000	6,000
	Total Inversiones / CAPEX	350	4,200	4,200	6,000	6,000	6,005	6,000
TOTAL INVERSIONES / CAPEX DEL PROYECTO	642,818	19,050	146,850	186,600	73,500	73,205	78,381	84,282
Cálculo de las Amortizaciones								
Construcciones e instalaciones	Plazos Amortización							
0	20 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	20 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	20 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	20 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	20 años	0	0	0	0	0	0	0 #
	Total amortizaciones	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria	Plazos Amortización							
BSS / OSS	5 años	417	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	0 #
Pasarela de pagos	5 años	150	1,500	1,500	1,800	1,800	1,800	0 #
App	5 años	2,940	29,400	29,400	35,280	35,280	35,280	0 #
	Total amortizaciones	3,507	35,900	35,900	42,080	42,080	42,080	0 #
Vehiculos	Plazos Amortización							
Vehículo trabajo	5 años	0	0	18,000	24,273	24,273	24,273	24,273 #
0	5 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	5 años	0	0	0	0	0	0	0 #
	Total amortizaciones	0	0	18,000	24,273	24,273	24,273	24,273 #
Mobiliario	Plazos Amortización							
Mejoras y adecuaciones iniciales	10 años	61	730	730	730	730	730	0 #
Muebles y enseres	10 años	71	855	855	855	855	855	0 #
0	10 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	10 años	0	0	0	0	0	0	0 #
	Total amortizaciones	132	1,585	1,585	1,585	1,585	1,585	0
Hardware	Plazos Amortización							
Equipos de cómputo	3 años	3,967	47,600	47,600	47,600	0	0	0 #
Servidores de Almacenamiento	5 años	2,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	0 #
0	5 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	5 años	0	0	0	0	0	0	0 #
	Total amortizaciones	5,967	71,600	71,600	71,600	24,000	24,000	0
Software	Plazos Amortización							
Licencias de software y registros sanitario	5 años	350	4,200	4,200	6,480	6,480	6,480	6,480 #
0	5 años	0	0	0	0	0	1	1 #
0	5 años	0	0	0	0	0	0	0 #
0	5 años	0	0	0	0	0	0	0 #
	Total amortizaciones	350	4,200	4,200	6,480	6,480	6,481	6,481
TOTAL AMORTIZACIONES		9,955	113,285	131,285	146,018	98,418	98,419	30,754
Resumen de CAPEX Material e Inmaterial								
Inversiones (CAPEX) del periodo		19,050	146,850	186,600	73,500	73,205	78,381	84,282
Inversiones Acumuladas - Activo Fijo		19,050	146,850	333,450	406,950	480,155	558,536	0
Amortizaciones del periodo		9,955	113,285	131,285	146,018	98,418	98,419	30,754
Amortización Acumulada		9,955	113,285	244,570	390,588	489,005	587,424	0

La tabla de CAPEX ilustra una estrategia de inversión que prioriza la capacidad productiva y la innovación tecnológica. La asignación de capital hacia maquinaria y equipos sugiere un enfoque en mejorar la eficiencia operativa y expandir la producción, lo cual es coherente con los objetivos de crecimiento de la empresa. La inversión significativa en vehículos podría respaldar la expansión de las operaciones logísticas, esencial para el servicio al cliente y la distribución.

Por otro lado, el compromiso con el software y el desarrollo tecnológico enfatiza la importancia de la innovación y la optimización de procesos en la estrategia de la empresa. La planificación cuidadosa de la amortización de estos activos refleja una gestión financiera prudente y asegura que el valor de los activos se reconoce de manera equitativa a lo largo de su vida útil.

3.6 CAPITULO 6

3.6.1 Financiación y Rentabilidad del Proyecto

3.6.1.1 Cuenta de Explotación

Tabla 27 Cuenta de Explotación

Proyecto LEGALTECH							
Cuenta de Explotación proyectada							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Ingresos Netos del Proyecto	18,155	351,279	1,251,188	1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616
Coste de Ventas	(9,390)	(134,254)	(324,390)	(439,473)	(564,411)	(691,740)	(801,487)
MARGEN BRUTO	8,765	217,025	926,799	1,079,225	1,280,479	1,551,318	1,928,129
% s/Ventas Totales del Proyecto	48%	62%	74%	71%	69%	69%	71%
Costes de Explotación							
Gastos de Personal	(8,682)	(104,184)	(108,000)	(171,216)	(190,368)	(223,884)	(243,036)
Gastos de Promoción y Publicidad	(2,833)	(47,344)	(143,447)	(174,024)	(211,196)	(256,436)	(311,540)
Gastos de Administración	(3,742)	(59,581)	(158,991)	(188,728)	(223,996)	(268,012)	(321,534)
Imprevistos	(908)	(17,564)	(62,559)	(75,935)	(92,245)	(112,153)	(136,481)
Total Costes de Explotación	(16,165)	(228,672)	(472,998)	(609,903)	(717,804)	(860,485)	(1,012,591)
% s/Ventas Totales del Proyecto	-89%	-65%	-38%	-40%	-39%	-38%	-37%
EBITDA	(7,401)	(11,648)	453,801	469,322	562,676	690,833	915,539
% s/Ventas Totales del Proyecto	-41%	-3%	36%	31%	30%	31%	34%
Amortización	(9,955)	(113,285)	(131,285)	(146,018)	(98,418)	(98,419)	(30,754)
EBIT	(17,356)	(124,933)	322,516	323,304	464,258	592,415	884,785
% s/Ventas Totales del Proyecto	-96%	-36%	26%	21%	25%	26%	32%
Gastos Financieros	(1,542)	(18,500)	(18,500)	(18,500)	(18,500)	0	0
Ingresos Financieros	0	0	0	0	0	0	0
						0.0% saldo caja	
Beneficio antes de Impuestos	(18,898)	(143,433)	304,016	304,804	445,758	592,415	884,785
Impuesto sobre beneficio	0	0	(32,721)	(76,201)	(111,440)	(148,104)	(221,196)
						25.0% del beneficio	
BENEFICIO NETO (PÉRDIDA)	(18,898)	(143,433)	271,295	228,603	334,319	444,311	663,589
Beneficio Antes de Impuestos	(18,898)			304,804	445,758	592,415	884,785
Beneficio Antes de Impuestos Acumulado	(18,898)	(143,433)	71,039	304,804	445,758	592,415	884,785
Impuesto de Sociedades a Pagar	0	0	32,721	76,201	111,440	148,104	221,196

Los costos de explotación, incluyendo personal, promoción y publicidad, administración y otros gastos operativos, muestran un manejo adecuado en proporción a los ingresos. El EBITDA y el EBIT, indicadores clave de la rentabilidad operativa antes y después de la amortización, respectivamente, son positivos y aumentan a lo largo de los años, lo cual es señal de una buena salud operativa y de una gestión eficiente. Los gastos financieros son mínimos, lo que indica que el proyecto no está significativamente apalancado y que la gestión del capital es prudente. El beneficio neto, aunque fluctúa, se mantiene positivo, lo que demuestra la viabilidad financiera del

proyecto a largo plazo. Como analista financiero, sugeriría mantener una vigilancia continua sobre los costes operativos y explorar estrategias para mejorar el margen neto, especialmente en áreas donde los costes puedan estar aumentando o donde los ingresos no estén creciendo al ritmo esperado.

3.6.1.2 Fondo de Maniobra

Tabla 28 Fondo de Maniobra.

Proyecto LEGALTECH							
Fondo de Maniobra proyectado							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Ingresos Netos del Proyecto	18,155	351,279	1,251,188	1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616
Inflación	0.11%	1.35%	1.30%	1.36%	1.40%	0.00%	0.00%
Costes como % de los costes iniciales	100.00%	100.00%	101.35%	102.67%	104.06%	105.52%	105.52%
Estimación Activos Corrientes							
Inventario							
Coste de Ventas del Proyecto	9,390			439,473	564,411	691,740	801,487
Días de inventario	30			30	30	30	30
TOTAL INVENTARIO	9,390	14,103	39,534	36,121	46,390	56,855	65,876
Clientes							
Ventas a crédito del proyecto	0			0	0	0	0
Días de cobro	30			30	30	30	30
TOTAL CLIENTES	0	0	0	0	0	0	0
Otros Activos Corrientes							
Ingresos Netos del Proyecto	18,155			1,518,698	1,844,891	2,243,058	2,729,616
% de las Ventas Totales	0.0%			0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
TOTAL OTROS ACTIVOS CORRIENTES	0	0	0	0	0	0	0
Estimación Pasivos Corrientes							
Proveedores							
Coste de Ventas del Proyecto	9,390			439,473	564,411	691,740	801,487
Días de pago	15			15	15	15	15
TOTAL PROVEEDORES	4,695	7,052	19,767	18,061	23,195	28,428	32,938
Otros Pasivos Corrientes							
Coste de Ventas del Proyecto	9,390			439,473	564,411	691,740	801,487
% del Coste de Ventas	0.0%			0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
TOTAL OTROS PASIVOS CORRIENTES	0	0	0	0	0	0	0
Cálculo del Fondo de Maniobra							
Inventario	9,390	14,103	39,534	36,121	46,390	56,855	65,876
Clientes	0	0	0	0	0	0	0
Otros activos corrientes	0	0	0	0	0	0	0
Proveedores	(4,695)	(7,052)	(19,767)	(18,061)	(23,195)	(28,428)	(32,938)
Otros pasivos corrientes	0	0	0	0	0	0	0
FONDO DE MANIOBRA	4,695	7,052	19,767	18,061	23,195	28,428	32,938

Un fondo de maniobra positivo, como se muestra en la progresión de los años, indica que la empresa tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes, lo cual es un

indicador de salud financiera y de la capacidad para mantener las operaciones sin tensiones de liquidez.

El inventario, una parte significativa de los activos corrientes, aumenta consistentemente a lo largo de los años, lo que puede reflejar un crecimiento esperado en las ventas o posiblemente un exceso de stock que podría inmovilizar el capital de trabajo. La ausencia de cuentas por cobrar sugiere que el proyecto opera con pagos al contado o con una política de cobro eficiente, evitando el riesgo de incobrabilidad y mejorando la liquidez. En el lado de los pasivos, las cuentas por pagar representan los pasivos corrientes del proyecto y su aumento es proporcional al incremento en el inventario, lo que indica que el proyecto podría estar financiando su crecimiento de inventario a través de créditos con proveedores.

3.6.1.3 Balance

Tabla 29 Balance.

Proyecto LEGALTECH							
Balance de Situación proyectado							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
ACTIVOS							
Activos Corrientes							
Caja	217,313	65,951	257,275	613,544	798,179	1,283,959	610,060
Inventario	9,390	14,103	39,534	36,121	46,390	56,855	65,876
Clientes	0	0	0	0	0	0	0
Otros activos corrientes	0	0	0	0	0	0	0
Total Activos Corrientes	226,703	80,054	296,809	649,665	844,569	1,340,814	675,936
Activos Fijos							
Activos Fijos (tangibles & intangibles)	19,050	146,850	333,450	406,950	480,155	558,536	0
Amortización Acumulada	(9,955)	(113,285)	(244,570)	(390,588)	(489,005)	(587,424)	0
Activo Fijo Neto	9,095	33,565	88,880	16,362	(8,850)	(28,888)	0
TOTAL ACTIVO	235,797	113,619	385,689	666,027	835,719	1,311,926	675,936
PASIVOS							
Pasivo Corriente							
Proveedores	4,695	7,052	19,767	18,061	23,195	28,428	32,938
Impuestos a pagar	0	0	17,760	76,201	111,440	148,104	221,196
Otros pasivos corrientes	0	0	0	0	0	0	0
Deudas a pagar a corto plazo	0	0	0	200,000	0	0	0
Total Pasivos Corrientes	4,695	7,052	37,527	294,262	134,634	176,531	254,134
Pasivos a Largo Plazo							
Deudas a largo Plazo	200,000	200,000	200,000	0	0	0	0
Total Pasivos a Largo Plazo	200,000	200,000	200,000	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	204,695	207,052	237,527	294,262	134,634	176,531	254,134
FONDOS PROPIOS							
Capital Social	62,500	62,500	62,500	62,500	62,500	50,000	0
Reservas	(12,500)	(156,781)	32,383	80,662	304,266	646,084	0
Beneficio (pérdida) del ejercicio	(18,898)	848	53,280	228,603	334,319	444,311	663,589
TOTAL FONDOS PROPIOS	31,102	(93,433)	148,162	371,766	701,084	1,140,395	663,589
TOTAL PASIVO Y FONDOS PROPIOS	235,797	113,619	385,689	666,027	835,719	1,311,926	675,936
	ok	ok	ok	ok	ok	ok	ok
		0	0	0	0	0	(0)

El balance general del proyecto LegalEasymo muestra una estructura financiera sólida con un incremento sostenido en activos corrientes, reflejando una gestión eficaz de la liquidez y una política de transacciones mayormente al contado, lo cual beneficia el flujo de caja. El crecimiento continuo en los activos fijos y los intangibles acumulados indica inversiones estratégicas en activos de largo plazo, compatibles con una visión de expansión y desarrollo sostenible del negocio.

En el lado de los pasivos, la ausencia de deudas a corto plazo y la presencia mínima de pasivos a largo plazo revelan una gestión conservadora del endeudamiento y una dependencia baja de financiamiento externo, lo que es positivo para la estabilidad financiera. La disminución en las reservas y los beneficios retenidos puede sugerir una política de distribución de dividendos

o reinversión en la empresa, una táctica que debería equilibrarse cuidadosamente para apoyar el crecimiento futuro mientras se mantiene un colchón financiero adecuado.

3.6.1.4 Flujo de Caja

Tabla 30 Flujo de Caja.

Proyecto LEGALTECH							
Estado de Cash Flow proyectado							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
CAJA AL INICIO DEL EJERCICIO	0 ✓	0 ✓	65,951	257,275	613,544	798,179	0
Flujo de Caja de las Operaciones Corrientes							
Beneficio Neto	(18,898)	(143,433)	241,595	228,603	334,319	444,311	663,589
Amortizaciones & Depreciaciones	9,955	113,285	131,285	146,018	98,418	98,419	30,754
Reducción (Aumento) de Activos Corrientes (sin caja)	(9,390)	(14,103)	(25,431)	3,413	(10,269)	(10,465)	0
Aumento (reducción) de Pasivo Corriente (sin deuda)	4,695	7,052	30,475	56,735	40,373	41,897	0
Total Flujo de Caja de las Operaciones Corrientes	(13,637)	(37,199)	377,924	434,769	462,840	574,161	694,342
Flujo de Caja de las Inversiones							
CAPEX - Inversiones	19,050	146,850	186,600	73,500	73,205	78,381	84,282
Total Flujo de Caja de las Inversiones	19,050	146,850	186,600	73,500	73,205	78,381	84,282
Flujo de Caja de las Operaciones de Financiación							
Aportaciones de los fundadores	50,000	50,000	0				
Aportaciones de los Inversores	0	0	0	0	0	0	0
Deuda de los inversores	200,000	200,000	0	0	0	(5,000)	0
Deuda Bancaria 1	0	0	0	0	0	0	0
Deuda Bancaria 2	0	0	0	0	0	0	0
Recompra de Acciones	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Deuda de los inversores	0	0	0	0	(200,000)	0	0
Amortización Deuda Bancaria 1	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Deuda Bancaria 2	0	0	0	0	0	0	0
Dividendos	0	0	0	(5,000)	(5,000)	(5,000)	0
Total Flujo de Caja de las Operaciones de Financiación	250,000	250,000	0	(5,000)	(205,000)	(10,000)	0
CAJA AL FINAL DEL EJERCICIO	217,313	65,951	257,275	613,544	798,179	1,283,959	610,060

Análisis de las rondas de financiación							
Participación en el capital del equipo promotor	80.0% ✓	80.0% ✓	80.0%	80.0%	80.0%	100.0%	100.0%
Porcentaje del capital social asociado a la inversión	20.0%		0.0%	0.0%	0.0%	-20.0%	0.0%
Participación en el capital de inversores	20.0% ✓	20.0% ✓	20.0%	20.0%	20.0%	0.0%	0.0%
A Balance:							
Capital Social	62,500	62,500	62,500	62,500	62,500	50,000	0
Reservas	(12,500)	(156,781)	32,383	80,662	304,266	646,084	0
Caja Máxima:	1,283,959						
Caja Mínima:	31,841						

El flujo de caja operativo comienza con un saldo negativo en el primer mes, lo que puede ser habitual para nuevas operaciones que están comenzando a establecerse. A medida que avanza el tiempo, se aprecia una mejora sustancial, reflejando probablemente el aumento de los ingresos y la gestión efectiva de los costes operativos. Los ajustes por amortizaciones indican que la empresa está haciendo inversiones en activos de capital, lo cual es esencial para el crecimiento sostenido. Es importante notar que el flujo de caja de las operaciones es positivo en

los años subsiguientes, lo que sugiere que las operaciones del negocio generan suficiente efectivo para financiar su crecimiento operativo sin necesidad de financiación externa.

El flujo de caja de las inversiones muestra salidas de efectivo, como es de esperar en una empresa en crecimiento que está invirtiendo en su futuro. Esto incluye tanto inversiones de capital como adquisiciones de activos fijos. La sección de flujo de caja de financiamiento refleja la inyección inicial de capital por parte de los fundadores y la ausencia de deuda adicional o deuda bancaria, lo que habla de una estrategia de financiamiento conservadora y de una posible preferencia por financiar el crecimiento a través de capital propio o de inversiones de los accionistas en lugar de depender de préstamos.

3.6.1.5 Deuda

Tabla 31 Deuda.

Proyecto LEGALTECH							
Calendario de Amortización de Deudas							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Amortización Deuda de los inversores							
Principal:	200,000						
Tipo de interés:	9.3%						
Plazo de Amortización:	4 años						
Tipo de amortización:	2 (1= amortización constante del principal; 2 = amortización de principal a vencimiento)						
	0	0.0%	0.0%	0.0%	1	1	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%
Repago de principal:	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%
Saldo Inicial:	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	0	0
Amortización:	1,542	18,500	18,500	18,500	218,500	0	0
Principal:	0	0	0	0	200,000	0	0
Intereses:	1,542	18,500	18,500	18,500	18,500	0	0
Saldo Final:	200,000	200,000	200,000	200,000	0	0	0
Deuda a pagar a corto plazo:	0	0	0	200,000	0	0	0
Deuda a largo plazo:	200,000	200,000	200,000	0	0	0	0
Amortización Deuda Bancaria 1							
Principal:	0						
Tipo de interés:	9.3%						
Plazo de Amortización:	4 años						
Tipo de amortización:	1 (1= amortización constante del principal; 2 = amortización de principal a vencimiento)						
	0	0.0%	0.0%	0.0%	0	0	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Repago de principal:	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Saldo Inicial:	0	0	0	0	0	0	0
Amortización:	0	0	0	0	0	0	0
Principal:	0	0	0	0	0	0	0
Intereses:	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Final:	0	0	0	0	0	0	0
Deuda a pagar a corto plazo:	0	0	0	0	0	0	0
Deuda a largo plazo:	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Deuda Bancaria 2							
Principal:	0						
Tipo de interés:	9.3%						
Plazo de Amortización:	4 años						
Tipo de amortización:	1 (1= amortización constante del principal; 2 = amortización de principal a vencimiento)						
	0	0.0%	0.0%	0.0%	0	0	0
	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Repago de principal:	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Saldo Inicial:	0	0	0	0	0	0	0
Amortización:	0	0	0	0	0	0	0
Principal:	0	0	0	0	0	0	0
Intereses:	0	0	0	0	0	0	0
Saldo Final:	0	0	0	0	0	0	0
Deuda a pagar a corto plazo:	0	0	0	0	0	0	0
Deuda a largo plazo:	0	0	0	0	0	0	0
Balance - Pasivo							
Pasivo Corriente							
Deudas a pagar a corto plazo	0	0	0	200,000	0	0	0
Pasivos a Largo Plazo							
Deudas a largo Plazo	200,000	200,000	200,000	0	0	0	0
Cuenta de Explotación							
Gastos Financieros	(1,542)	(18,500)	(18,500)	(18,500)	(18,500)	0	0

La tabla de amortización refleja que el proyecto ha establecido un plan de financiamiento con sus inversores que posterga el reembolso del principal hasta el final del período, sin incurrir en pagos de intereses. La ausencia de deuda bancaria en la tabla sugiere que, hasta la fecha, el proyecto ha evitado el financiamiento por deuda o está considerando esta opción para el futuro, lo que indica una gestión de riesgo conservadora y una posible preferencia por la financiación interna o a través de inversores.

3.6.1.6 Razones Financieras

Tabla 32 Razones Financieras.

Proyecto LEGALTECH							
Necesidades de Financiación							
<i>Cantidades expresadas en Euros</i>	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Necesidades de Financiación							
Caja al inicio del ejercicio (sin incluir flujo de caja de las ops. de financiación)	0	0	(184,049)	7,275	368,544	758,179	1,253,959
Flujo de Caja de las Operaciones Corrientes	(13,637)	(37,199)	377,924	434,769	462,840	574,161	694,342
Flujo de Caja de las Inversiones	19,050	146,850	186,600	73,500	73,205	78,381	84,282
NECESIDADES DE FINANCIACIÓN	(32,687)	(184,049)	7,275	368,544	758,179	1,253,959	1,864,019
NECESIDAD DE FINANCIACIÓN DEL PROYECTO	(218,159)	(218,159)					

El proyecto presenta un déficit significativo, reflejado en la necesidad de financiación inicial que es bastante elevada. Esto es común en las fases tempranas de un proyecto, donde las inversiones iniciales en activos y operaciones superan los flujos de caja operativos. La tabla muestra una disminución progresiva en la necesidad de financiación, lo que sugiere que se espera que el proyecto genere suficiente flujo de caja de las operaciones para comenzar a cubrir sus propias necesidades de inversión a medida que madura. El flujo de caja de las inversiones se mantiene constante después del primer año, lo que indica una estrategia de inversión continua para el crecimiento o mantenimiento del proyecto.

3.6.1.7 TIR INVERSOR

Tabla 33 TIR Inversor.

Proyecto LEGALTECH							
Cálculo de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) del Inversor							
Cantidades expresadas en Euros	Mes 1 Jan-24	Total 2024	Total 2025	Total 2026	Total 2027	Total 2028	Total 2029
Aportaciones al capital social	0	0		0	0	0	0
Deuda aportada al proyecto	(200,000)	(200,000)	0	0	0	5,000	0
Amortización Deuda de los inversores	0	0	0	0	200,000	0	0
Intereses de la deuda	1,542	18,500	18,500	18,500	18,500	0	0
Dividendos	0	0	0	1,000	1,000	0	0
Recompra de Acciones	0	0	0	0	0	0	0
Flujo de caja hacia (del) inversor	(198,458)	(181,500)	18,500	19,500	219,500	5,000	0
Porcentaje del capital social asignado al inversor	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	0.0%	0.0%
TASA INTERNA DE RENTABILIDAD (TIR) DEL INVERSOR	10.5%	10.5%					
	ene.-22 (198,458)	ene.-23 1,542	dic.-25 219,500	dic.-26 5,000	0		

La TIR calculada del proyecto es del 10.5%, lo cual sería el rendimiento anualizado que los inversores podrían esperar de sus inversiones si el proyecto sigue la trayectoria financiera proyectada. Al evaluar la TIR, como analista financiero consideraría la tasa de descuento relevante para el proyecto, que podría ser la tasa de retorno requerida por los inversores o el costo de capital de la empresa. Si la TIR es mayor que esta tasa de descuento, el proyecto se considera financieramente atractivo. Es importante también tener en cuenta el riesgo asociado al proyecto, ya que una TIR más alta podría ser necesaria para compensar un mayor riesgo percibido. En este caso, una TIR del 10.5% podría ser considerada favorable si se alinea con las expectativas y el perfil de riesgo de los inversores.

3.6.1.8 RENTABILIDAD DEL PROYECTO

Tabla 34 Rentabilidad del Proyecto.

Proyecto LEGALTECH

Cálculo de la Rentabilidad del Proyecto

Cantidades expresadas en euros	Mes 1	Total	Total	Total	Total	Total
	Jan-24	2024	2025	2026	2027	2028
Inversión	50,000	50,000	0	0	0	0
Beneficio neto (después de impuestos)	-18,898	-143,433	271,295	228,603	334,319	444,311
Amortización	9,955	113,285	131,285	146,018	98,418	98,419
Cash-Flow (Flujo de Caja)	-8,942	-30,148	402,580	374,621	432,736	542,730
			Total 2022			
Cash-Flow (Flujo de Caja)			-30,148			
Tipo de interés			2.1%			

El análisis de la tabla de rentabilidad del proyecto muestra una inversión inicial de 50,000 dólares y proyecta un camino hacia la rentabilidad con flujos de caja que se tornan positivos después del primer año. El beneficio neto después de impuestos, junto con las amortizaciones, indican una tendencia ascendente, lo que es una señal alentadora de que el proyecto no solo es capaz de recuperar la inversión inicial, sino que también puede generar un excedente de efectivo significativo con el tiempo.

Al final del período de cinco años, el flujo de caja acumulado muestra una rentabilidad positiva, lo cual, junto con un tipo de interés del 2.1%, sugiere que el proyecto supera el umbral mínimo de rentabilidad y podría considerarse una inversión atractiva.

4 CONCLUSIONES Y APLICACIONES

4.1 Conclusiones:

- LegalEasymo ha identificado con éxito una necesidad crítica en el mercado ecuatoriano al abordar las barreras al acceso a servicios legales. Su enfoque en democratizar la justicia refleja un potencial significativo para cambiar cómo individuos y pequeñas empresas interactúan con el sistema legal, ofreciendo soluciones accesibles y asequibles.
- La integración de tecnología avanzada, como inteligencia artificial y aprendizaje automático, en la plataforma de LegalEasymo subraya su compromiso con la innovación. Esto no solo mejora la calidad y eficiencia de los servicios legales ofrecidos, sino que también establece a LegalEasymo como un pionero en el sector Legal Tech en Ecuador.
- Con múltiples fuentes de ingresos, incluyendo publicidad de terceros, suscripciones VIP y transacciones en la plataforma, LegalEasymo presenta un modelo de negocio escalable y sostenible. Estos canales diversificados de ingresos permiten a la empresa mantener precios accesibles mientras se asegura un crecimiento financiero estable.
- La ambición de LegalEasymo de expandirse más allá de las fronteras ecuatorianas hacia América Latina indica una visión a largo plazo para establecerse como líder en el mercado Legal Tech regional. Esto refleja no solo la escalabilidad de su modelo de negocio sino también el potencial para impactar positivamente en un espectro más amplio de la sociedad.
- A pesar de los desafíos, como la desconfianza hacia las soluciones en línea y la ausencia de leyes que protejan la privacidad de los datos, LegalEasymo se posiciona para transformar estos obstáculos en oportunidades de crecimiento y consolidación en el mercado.
- LegalEasymo ha demostrado una gestión financiera sólida y prudente, caracterizada por una estructura de capital conservadora, una gestión eficaz de la liquidez y una política de inversiones

estratégicas. La ausencia de deuda a corto plazo y la presencia mínima de pasivos a largo plazo indican una dependencia baja de financiamiento externo, fortaleciendo la estabilidad financiera del proyecto.

4.2 Aplicaciones para LegalEasymo

- LegalEasymo debe continuar explorando estrategias para incrementar su presencia en el mercado ecuatoriano y prepararse para la expansión en América Latina. Esto podría incluir alianzas estratégicas con instituciones legales y educativas para aumentar su visibilidad y credibilidad.
- La empresa debe mantener un enfoque en la innovación constante, no solo en el desarrollo de tecnología sino también en la oferta de servicios que respondan a las necesidades cambiantes del mercado. La adaptabilidad será clave para mantenerse a la vanguardia en el sector Legal Tech.
- Es crucial para LegalEasymo implementar y comunicar medidas de seguridad robustas y políticas de privacidad transparentes para superar la desconfianza hacia las soluciones en línea. La educación del usuario sobre estos temas puede fortalecer la confianza y la aceptación de su plataforma.
- La empresa debe revisar y ajustar continuamente su modelo de negocio para asegurar que se maximicen los ingresos mientras se mantienen los servicios accesibles. Esto puede incluir la evaluación de la estructura de precios de suscripciones y servicios, así como la optimización de la estrategia de publicidad.
- Al perseguir su crecimiento, LegalEasymo tiene la oportunidad de liderar no solo en innovación y servicios sino también en responsabilidad social corporativa, asegurando que su impacto en la sociedad sea positivamente significativo y sostenible.

5 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS (NORMAS APA)

Arboleda, M. (2022). *Estadísticas digitales Ecuador 2022 por Datareportal - BrandEc*. BrandEc.

<https://hablemosdemarcas.com/estadisticas-digitales-ecuador-2022/>

Branch. (2022). *Estadísticas de la situación Digital en Ecuador 2021-2022 - Branch Agencia*.

<https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-en-ecuador-2021-2022/>

Coba, G. (2022). *Nuevos emprendimientos disparan el registro de marcas en Ecuador*.

Primicias. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/marcas-registradas-ecuador-senadi-propiedad-intelectual/>

Del Alcazar, J. Pablo. (2022). *Estado Digital Ecuador Octubre 2022 - Estadísticas Digitales -*

Mentinho Consultores. <https://blog.formaciongerencial.com/estado-digital-ecuador-octubre-2022-estadisticas-digitales/>

El Comercio. (2019). *40% de impugnaciones las ganó el usuario en Quito, según la AMT - El*

Comercio. <https://www.elcomercio.com/actualidad/quito/impugnaciones-usuarios-quito-amt-contravenciones.html>

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2021). *Registro Estadístico de Matrimonios y*

Divorcios. www.ecuadorencifras.gob.ec

Las ventas de vehículos a septiembre de 2022 | AUTO Magazine. (2022). AutoMagazine.ec.

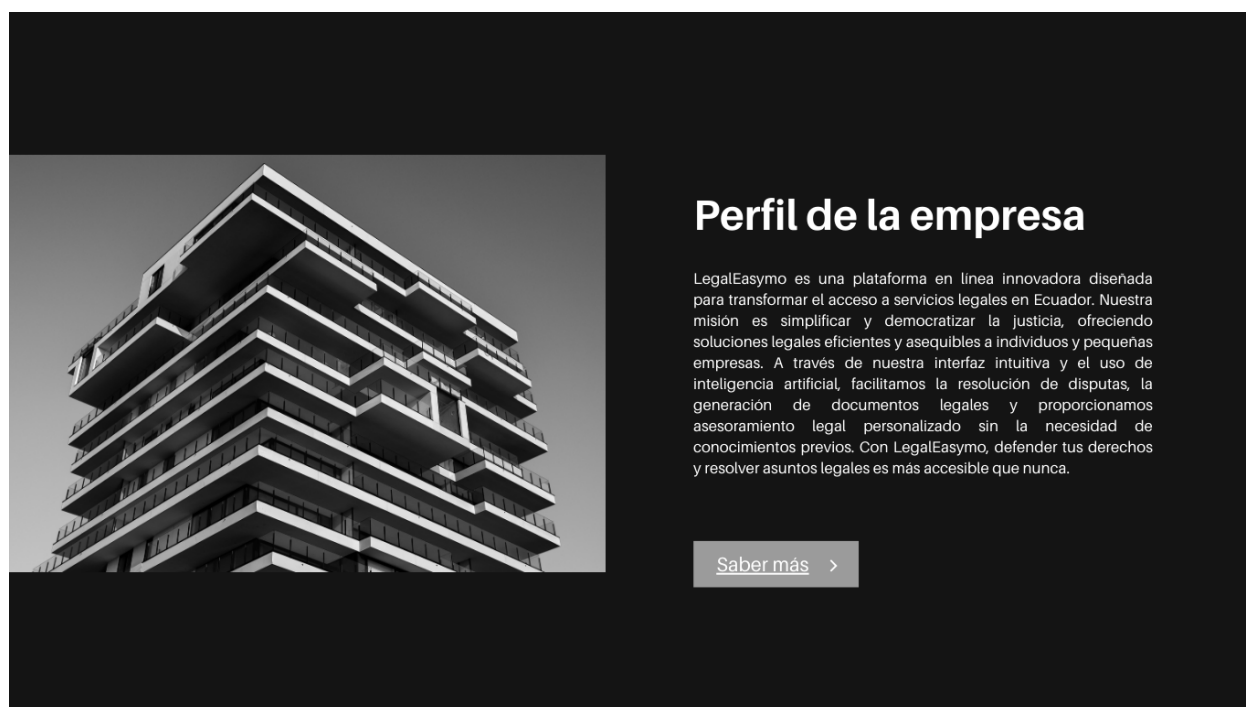
<https://automagazine.ec/las-ventas-de-vehiculos-en-ecuador-a-septiembre-de-2022/>

6 ANEXOS (SI PROCEDE)

6.1 Mockup



Figura 6 Mockup



Visión y Misión

Visión

Nuestra visión en LegalEasymo es ser el líder indiscutible en el mercado de tecnología legal en Ecuador y América Latina, revolucionando la forma en que las personas y empresas acceden a servicios legales. Aspiramos a crear un futuro donde el acceso a la justicia sea universal, fácil y asequible para todos, estableciendo nuevos estándares de excelencia e innovación en el sector legal.

Quiénes somos?

En LegalEasymo, revolucionamos el acceso a la justicia en Ecuador, facilitando servicios legales accesibles y asequibles para todos. Somos un equipo de innovadores en derecho y tecnología, comprometidos con la transparencia, la excelencia y la simplificación de procesos legales. Nuestra misión es empoderarte para defender tus derechos sin complicaciones, usando la tecnología más avanzada. Con LegalEasymo, la justicia está al alcance de tu mano.

Misión

Nuestra misión es democratizar el acceso a servicios legales de calidad, empoderando a individuos y pequeñas empresas en Ecuador para defender sus derechos y resolver conflictos legales de manera eficiente y asequible, mediante el uso de tecnología avanzada y un enfoque centrado en el usuario.

FUNDADORES



Connie Garcia Solórzano, Ingeniera en Biotecnología, con experiencia en administración de locales de expendio masivo de productos de primera necesidad. En LegalEasymo se desempeña como directora general de la empresa liderando procesos en los que asegura la calidad y viabilidad de cada uno de los procesos que brinda la empresa.



Juan Cueva Vivanco, Ingeniero en Electrónica. Ha desempeñado varios cargos importantes en el Sector Público como en el Sector Privado, especialmente en dirección, asesoría, gestión e implementación de proyectos en el sector eléctrico y de Telecomunicaciones. Fundador de varias empresas, entre ellas; SUDBIER BREWING CO, DEPTKLLC y UNITI S.A.S. Dentro de LegalEasymo se desempeña como Director de Tecnología y Producto, liderando el desarrollo tecnológico de la plataforma.



Diego Mosquera Mori, Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, su profesión la ha desarrollado dentro del ámbito de las empresas familiares en donde también tiene una especialización. Dentro de LEGALEASYMO ocupa la dirección comercial llevando a cabo la promoción de la plataforma y buscando los nuevos socios estratégicos de la misma con el afán de lograr, analizar y desarrollar productos y servicios y la búsqueda permanente de nuevas ideas.



Carlos Emilio Bonilla Barragán, Ingeniero Mecánico con experiencia en empresas de metalización y consultoría de procesos ingenieriles. Actualmente, se desempeña como investigador en el área de investigación y desarrollo de la facultad de ingeniería mecánica de la Universidad San Francisco de Quito. En LegalEasymo, Emilio ocupa el cargo de Director de Finanzas y Administración, liderando las estrategias financieras de la empresa y asegurando su sostenibilidad a largo plazo.



Juan Alberto Naranjo Poveda, es abogado. Ha desarrollado su profesión en diversas firmas, hoy por hoy se desempeña en Sevilla Abogados, firma prestigiosa del centro del país, su área de desarrollo es el derecho empresarial, contractual y cobranza. Dentro de LegalEasymo ocupa el cargo del Director Legal y Cumplimiento, su enfoque es investigar e innovar en el área legal, para así brindar a los usuarios de LegalEasymo un servicio preciso y diverso, como también, verificar el proceso exitoso de los mismos.

Nuestros servicios



01 Divorcios por mutuo acuerdo

USD \$ 49.99

02 Creación de SAS

USD \$ 199.99

03 Impugnanación multas

USD \$ 34.99

04 Compra y venta de vehículos

USD \$ 19.99

05 Registro de marcas

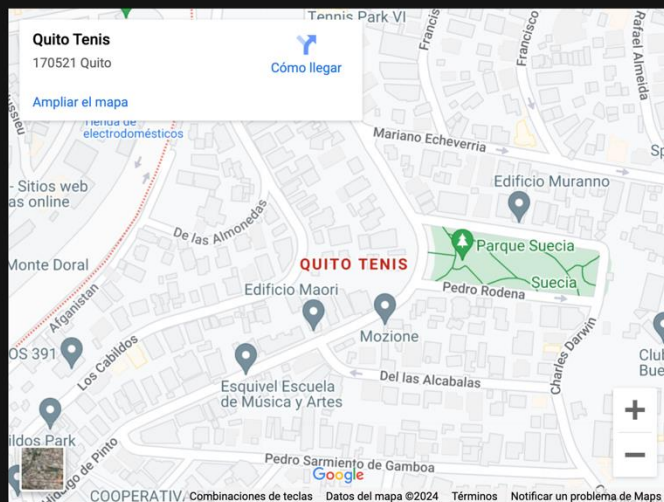
USD \$ 399.99



"Empoderando tus derechos, simplificando tu vida".

- Equipo Legaleasymo

Contáctanos



Dirección

Francisco Caicedo y Av. Brasil - Quito,
Ecuador

Teléfono

+593 96 355 2137

Correo electrónico

hola@legaleasymo.com